

SAFE

TWEEMAANDELIJKS MAGAZINE

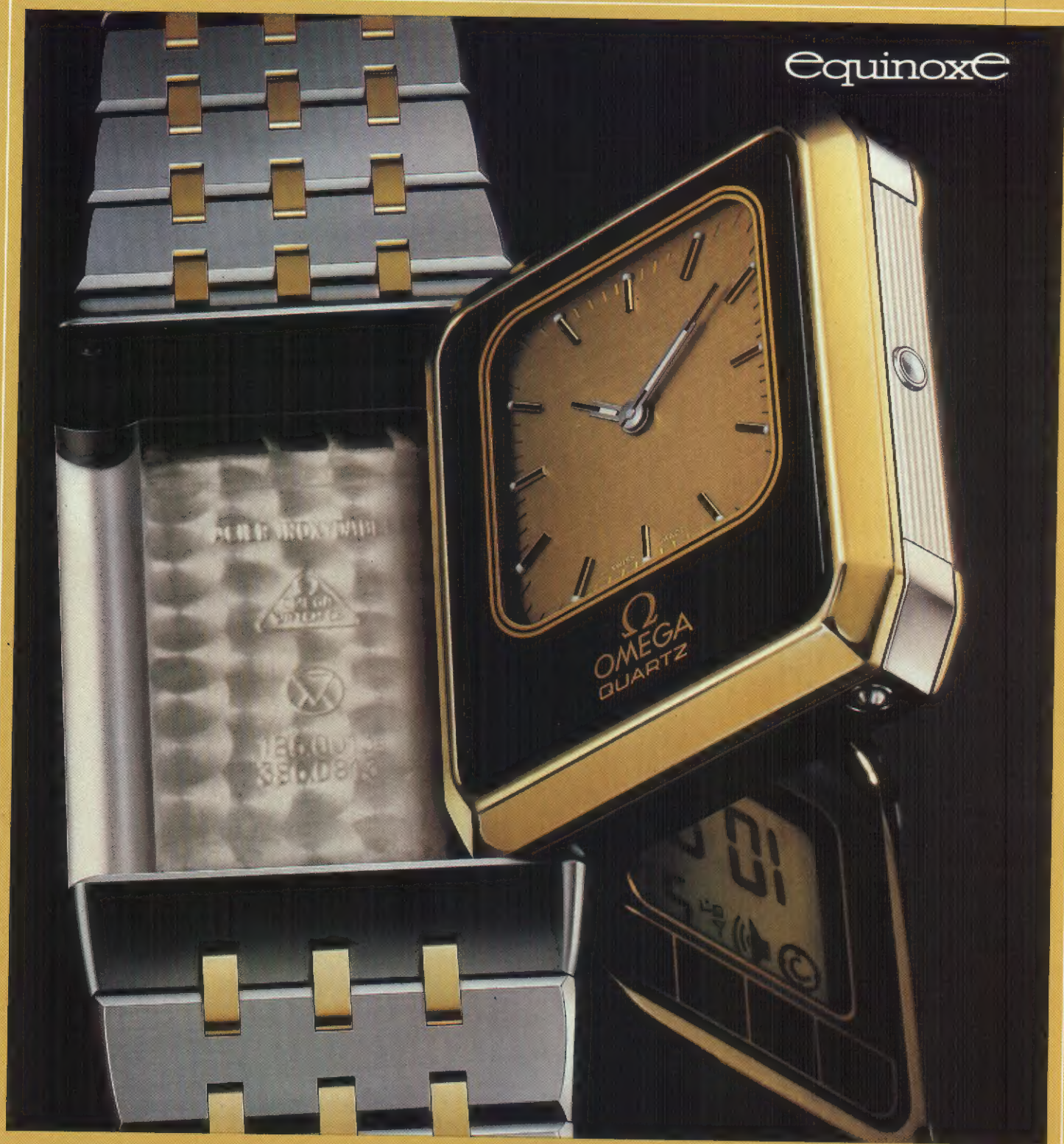
januari 1982 – prijs f 3,75



Beleggingen in de Pacific
Omwenteling op de spaarmarkt

Kapitalisme in China
De rijkdommen van Prins Charles

Equinox[®]



HET EERSTE DUBBELZIJDIG AFLEESBARE QUARTZ-HORLOGE TER WERELD

De Equinox[®] is een dubbelzijdig quartz-horloge: aan één zijde een ELEGANT UITGAANSHORLOGE en - door een simpele kantelbeweging - aan de andere zijde een DIGITAAL TIJDMEETINSTRUMENT met 5 functies t.w. uren, minuten, seconden en datum, 24 uren wekker, timer, uursignaal en chronograaf. Beide horloges werken onafhankelijk van elkaar.

* De Equinox[®] is verkrijgbaar in een edelstaal- en in een bicolor-uitvoering (combinatie van edelstaal en goud op edelstaal).

Ω
OMEGA
Equinox[®]



Roparco: een nieuwe visie op sparen



Prof. Dr. Th. M. Scholten

Robeco's beleggingsexperts zijn over de gehele wereld voortdurend op zoek naar succesvolle ondernemingen, naar vernieuwend ondernemerschap. Het is daarom niet verwonderlijk dat de groep niet schroomt om zelf met een nieuw produkt op de markt te verschijnen. Robeco weet wat er in de wereld te koop is en ook dat de mogelijkheden beperkt zijn om nieuwe spaarders in een sterk concurrerende markt aan te trekken. Zo ontstond het idee van een vijfde alternatief voor beleggers en spaarders: de Roparco Rekening. Bij de introductie van Roparco zei

Prof. Dr. Th. M. Scholten, voorzitter van de directie van de Robeco Groep:

"Alle westerse landen worstelen om het beleid van de overheden, in het bijzonder op het terrein van de collectieve lasten, onder controle te brengen. Die worsteling biedt vooralsnog weinig vooruitzicht. Ombuigen lukt nog vrijwel nergens; zelfs het vertragen van het stijgingstempo is al een hele toer. Bij afwezigheid van noemenswaardige groei betekent dit een nog steeds enigermate verder verschuiven ten gunste van de collectieve, ten laste van de particuliere sfeer. Nu is het niet zo, dat er in een samenleving die in zo'n fase verkeert, niets verandert. Bijna integendeel. Ieder wordt geprikkeld er wat harder tegen aan te gaan; de zwaardere concurrentie dwingt tot produktvernieuwing en produktverbetering. Technische vindingen uit een vorige fase krijgen nieuwe toepassingen – het was tot dan niet zo nodig. Behoeften en smaken blijven verschuiven vertonen. In dat klimaat is het effect van zo'n proces dat het oude wijkt voor het nieuwe. Dat geldt voor overheidsuitgaven even-

zeer als voor particuliere bestedingen. Om een voorbeeld te noemen: de zuinige auto zal de benzineslurper van de markt verdringen.

Er is altijd plaats voor het betere. Dat geldt ook voor de spaarmarkt. Juist in een tijd, dat een paar procenten meer op de spaarcentjes van de aankomende en de middelgrote spaarder zo nodig en dus welkom zijn, is er behoefte aan nieuw voor oud. Aan Roparco. "In de afgelopen decennia heeft de geweldige ontplooiing van de verzorgingsstaat veel motieven voor het particulie-

re sparen weggenomen. Het dieptepunt in de particuliere besparingen zou wel eens achter ons kunnen liggen. Op de spaarmarkt bestaat een forse concurrentie tussen de spaarinstellingen om de gulden van de spaarder. Daardoor is er volop produktvernieuwing en -verbetering en dat heeft geleid tot spectaculaire verschuivingen in de totale spaarmarkt, die zo'n f 125 miljard omvat.

Recente ontwikkelingen in rentehoogte en rentestructuur hebben bij de huidige financiële infrastructuur mogelijkheden geschapen – juist ten behoeve van de spaarder – die nog niet werden benut. Dat gaat nu gebeuren; dat gaat Roparco doen. Roparco gaat daarbij uit van het bijna 50 jaar oude principe van de Robeco Groep dat inhoudt dat een deelnemer aan een van de fondsen van de Robeco Groep elke dag z'n bezit te gelde moet kunnen maken. Deze ijzersterke filosofie is van grote invloed geweest op de ontwikkeling van de Robeco Groep. Robeco werd dank zij dit uitgangspunt de grootste groep van onafhankelijke beleggingsmaatschappijen in Europa." ■



SAFE

januari 1982
1e jaargang no 1

SAFE is een twee-
maandelijks uitgave
van de Robeco Groep

**Redactie,
administratie en
advertentie-
exploitatie:**

Magazine Partners
N.Z. Voorburgwal 303
1012 RM Amsterdam
tel. 020-239811

Advertentie-manager:

Tayt W. Booms

Medewerkers:

Cees Boerman, Cees Caljé,
Friso Endt, Fred C. Meijer,
Rob Mol, Joop Nederstigt
en Ton van Zweeden

Fotografie:

Jan Derk Beck,
Soenar Chamid,
Ger Dijkstra,
Kees Hageman,
Vincent Mentzel,
Aernout Overbeeke en
Steye Raviez

Eindredactie:

Rob Mol

Vormgeving:

Nico Hey Consultancy

Lay-out:

Robert Sterk

Druk:

Henkes Senefelder BV,
Purmerend

Abonnementsprijs:

f 18,- (incl. B.T.W.) per jaar

Niets uit deze publicatie
mag worden overgenomen
of gereproduceerd zonder
schriftelijke toestemming
van de uitgever.



8 Beleggingen in de Pacific. "Wat in de Pacific gebeurt grenst aan het ongelofelijke", zegt mr. Jan M. Donker. Hij beheert in de Robeco Groep de portefeuille Pacific en Verre Oosten. Een derde van het Rolinco groeifonds is daar belegd.

22 Terugkeer naar de gouden standaard is de oplossing voor de huidige recessie, zeggen sommige economen. Aan de inflatie komt een eind, besparingen en investering zullen binnen een jaar verdubbelen. Maar tussen 1880 en 1914, toen de VS de gouden standaard had, deden zich maar



liefst tien recessies voor. En als de wereld op de gouden standaard overgaat worden bovendien de ontwikkelingslanden de dupe.



32 De Rijkdommen van Prins Charles. De kroonprins van Engeland is een vermogend man, al heeft hij nooit een shilling op zak. Hoeveel is hij waard, wat staat hem nog te wachten, wat geeft hij uit en hoe wordt zijn vermogen beheerd? Het antwoord op deze intrigerende vragen leest u in dit artikel.

3 Visie: De introductie van Roparco brengt bankwereld in beroering.

4 Colofon/inhoud.

5 Brieven.

6 Boeken: Paper Money van "Adam Smith". Een nieuwe bestseller door de auteur van The Money Game en Supermoney.

12 Beleggen: De beursprofeten van Wall Street hebben een grote invloed op het koopgedrag van de kleine beleggers. Maar komen hun voorspellingen ook uit?

18 Sparen: Roparco, een speciaalzaak naast de grote "warenhuizen". Eindelijk kan ook de kleine spaarder profiteren van de hoge rentestand.

28 Romemo: Het koersverloop van de aandelen Robeco,



46 Ontwikkelingen: In alle stilte is China een kapitalistisch experiment begonnen in vier provincies die tot "speciale economische zones" zijn verklaard.

Rolinco, Rorento en Rodamco. Plus een overzicht van de ontwikkelingen in de Robeco-fondsen.

38 Succes: De Rolykit een succesvol resultaat van uitvindersvernuft en ondernemersgeest.

44 Belastingen: Vindt de fiscus gokken beter dan sparen? Waarom speculatiewinst niet wordt belast.

45 Koersen: Overzicht van de koersen op de belangrijkste beurzen over de hele wereld.

50 Vooruitblik: Het volgende nummer van SAFE biedt u o.a.: James Rouse, superprojectontwikkelaar en de Solar Challenger over het Kanaal.

Verantwoording en index van adverteerders.



LS

"SAFE" zal in elk nummer een brievenrubriek bevatten. Daarin behandelt de redactie vragen van lezers.

Om de brievenrubriek reeds in het eerste nummer te starten, heeft de redactie ditmaal zelf een aantal veel voorkomende vragen geformuleerd en van een antwoord voorzien. Lezers die vragen willen inzenden, kunnen deze, kort en bondig geschreven, richten aan de redactie van "SAFE", Postbus 973, 3000 AZ Rotterdam, onder vermelding van "Brievenrubriek".

Als beginnend belegger zou ik graag uitgelegd willen zien wat het verschil is tussen Robeco en Rolinco.

Robeco en Rolinco steken beide geld in aandelen van bedrijven over de gehele wereld. Daarbij selecteren zij bedrijven die de best denkbare kansen hebben. Onder die kansen verstaat Robeco een behoorlijk dividend en een redelijke koersstijging. Rolinco streeft echter in de eerste plaats naar waardestijging en beschouwt het dividend als bijzaak. Beide fondsen hebben hun beleggingen sterk verspreid over vele bedrijfstakken en over vele landen (en dus valuta's). Tegenvallers in enkele aandelen of zelfs in enkele bedrijfstakken en landen hebben daardoor zowel bij Robeco als bij Rolinco altijd maar een beperkt effect op de totale waarde van de portefeuille. Toch neemt Rolinco bewust wat meer risico dan Robeco. De lijn waarlangs de waarde van de Rolinco-portefeuille, en dus van de Rolinco-aandelen, zich ontwikkelt, is door de jaren heen wel sterk opgaand, maar wordt soms onderbroken door tijdelijke inzinkingen. De lijn van Robeco verloopt daarentegen gematigder. Bij de vraag welke

van de beide fondsen u het best kunt kiezen, moet u het volgende overwegen: Door aan Robeco mee te doen kunt u verzekerd zijn van een regelmatig dividendinkomen. U kunt bovendien op wat langere termijn profiteren van een stijging van de waarde van uw Robeco-aandelen. Zit u echter niet te wachten op dividend omdat u al een behoorlijk inkomen heeft en omdat u toch al zoveel belasting betaalt, dan biedt Rolinco uitstekende mogelijkheden. Want Rolinco legt zich toe op het behalen van koerswinst. En die is belastingvrij.

Ik zou dolgraag de dividendbelasting op mijn Robeco-aandelen willen ontlopen. Zou dat kunnen door mijn aandelen naar Genève over te brengen, waar Robeco een kantoor heeft?

Nee, dat kunt u niet. De fiscus verlangt dat elke Nederlandse N.V. bij uitkering van een dividend in contanten 25 procent dividendbelasting inhoudt. Daar houden de fondsen van de Robeco Groep zich onvoorwaardelijk aan. De dividendbelasting is, zoals u weet, een voorheffing op de inkomstenbelasting. U kunt de inhouding dus op de inkomstenbelasting in mindering brengen. Inwoners van een groot aantal andere landen, die geen Nederlandse inkomstenbelasting verschuldigd zijn kunnen de betaalde dividendbelasting geheel of gedeeltelijk terugvorderen.

Rolinco keerde vroeger dividend uit in de vorm van aandelen.

Ik was daar erg gelukkig mee, omdat deze uitkeringen belastingvrij waren. De laatste twee jaar gaf Rolinco echter uit-

sluitend dividenden in contanten. Die moest ik wel voor de belasting opgeven en omdat ik in een hoog tarief val, moest ik bijna driekwart van die dividenden afstaan. Ik verzoek u dan ook dringend uw oude dividendpolitiek te hervatten.

Het antwoord op deze vraag is een beetje ingewikkeld en daarom wat breedvoerig: Nederlandse beleggingsmaatschappijen hoeven geen vennootschapsbelasting te betalen, zoals andere ondernemingen. Maar dan moeten zij wel de inkomsten, welke zij ontvangen op de beleggingen in hun portefeuille, geheel in contanten doorgeven aan hun eigen aandeelhouders. In de jaren 1976 t/m 1979 gold deze verplichting niet voor Rolinco, omdat zij als gevolg van de algemene koersval in 1973-1974 een fiscaal verrekenbaar koersverlies had. Om toch aan de aandeelhouders een uitkering te doen, werd over die jaren steeds 5 procent in aandelen gegeven ten laste van de agioreserve. In Nederland en in een aantal andere landen is een dergelijke uitkering inderdaad vrij van belasting. Als gevolg van het koersherstel op de effectenbeurzen in de laatste jaren, verdween het verrekenbare koersverlies en moest Rolinco zich dus weer houden aan de regel, dat de ontvangen inkomsten contant moeten worden doorgegeven.

Ik lees in advertenties van Rorento over een "effectief rendement". Wat verstaat u daar precies onder?

Rorento is in feite een belegging in obligaties. Maandelijks wordt van Rorento's obligatieportefeuille het effectieve rendement gepubliceerd. Daaronder verstaat men dan het rendement, dat deze portefeuille op het moment van publikatie oplevert.*



LS

Het effectief rendement is een momentopname. Het wijzigt zich voortdurend, aangezien de waarde van de portefeuille regelmatig verandert. En dat is weer toe te schrijven aan wijzigingen in de samenstelling van de portefeuille en aan schommelingen in obligatie- en valutakoersen (bij voorbeeld als de rente stijgt, dalen de obligatiekoersen, en omgekeerd).

*) Voor een voorbeeld verwijzen wij naar het hiernaast afgedrukte kader.

Kan Rorento eigenlijk wel spreken over "effectief rendement"? Want in feite wordt er niets aan de aandeelhouders uitgekeerd.

Er is wel degelijk sprake van "effectief rendement". Dat de uitkering achterwege blijft, doet daar niets aan af. De reden waarom dit rendement als het ware wordt opgezouten, ligt in de voorkeur van de beleggers. Het merendeel van hen zou een uitkering, als die gedaan werd, onmiddellijk weer herbeleggen in

Rorento. Een dividenduitkering gaat echter met kosten gepaard. Bovendien eist dan de fiscus van de beleggers het volle pond. Stel dat de koers van Rorento f 130,- is en u in het 50 procent tarief valt. Van een uitkering van bij voorbeeld 13 procent (is f 17,- per aandeel) moet u dan niet minder dan f 8,50 afstaan. Nu Rorento geen uitkering doet, moet u bij uw inkomen slechts een "fictief rendement" op uw belastingbiljet van maximaal 6% invullen, hetgeen f 7,80 is. En dat betekent, dat u slechts f 3,90 aan de fiscus hoeft af te dragen. Rorento heeft geen uitkeringsplicht vanwege haar vestiging buiten Nederland. Het feit dat er door Rorento geen uitkeringen worden gedaan hoeft praktisch geen problemen op te leveren voor de aandeelhouders. Als zij constanten nodig hebben, kunnen zij elke dag hun aandelen geheel of gedeeltelijk verzilveren. Via een beleggersgiro bij de Robeco Groep kan dit eenmaal per jaar tot een maximum van 10% zelfs kostenvrij.

EFFECTIEF RENDEMENT

Het effectief rendement bestaat uit twee elementen:

- 1) Het rentebedrag uitgedrukt in een percentage van de beurskoers; en
- 2) het z.g. uitlotings-element. Dit laatste wordt dan weer gevormd door: het verschil tussen aflossingsbedrag en huidige beurswaarde, gedeeld door de nog resterende looptijd in jaren.

Voorbeeld:
8% obligatielening 1977

in z'n geheel aflosbaar
per 31 december 1987
koers per 31 december
1980: 95%

effectief rendement per
31 december 1980:

$$\frac{8}{0,95} + \frac{(100-95)}{7} = 8,42 + 0,71 = 9,13\%$$



De stem van Robeco. Belangstellenden die Robeco bellen met vragen over de fondsen worden vriendelijk en volledig geïnformeerd door mevrouw S.M.D. Dommerholt-Lambo.

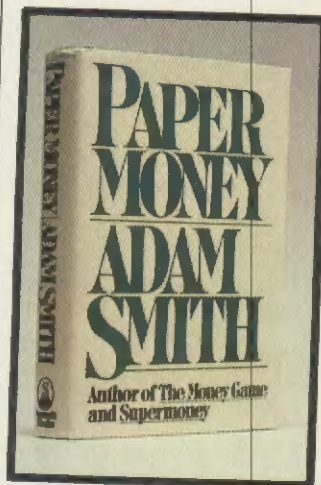
PAPER MONEY door "Adam Smith"

DOOR ROB MOL

Adam Smith is het pseudoniem van de in financiële zaken voortreffelijk ingevoerde schrijver George J.W. Goodman, die in de zestiger jaren internationale faam verwierf met zijn bestseller "The Money Game". In dat boek beschreef hij op uiterst amusante wijze zijn ervaringen met de "gnomen van Zürich", de valstrikken van de goederentermijnmarkt en de entrepreneurs van Wall Street voor wie het winnen en verliezen van fortuinen inderdaad een spel was. Goodman wist (en weet) waarover hij het heeft: hij beheerde een "mutual fund", was partner in een Zwitserse bank die failliet ging en hij is actief in een aantal commissariaten.

In Paper Money analyseert Goodman de verloederende van het geld in de zeventiger jaren - hoe het kapitaal dat in productieve middelen gestoken had moeten worden, uiteindelijk terecht kwam in onnutte zaken zoals schilderingen, goud, diamanten en postzegelverzamelingen om de inflatie voor te blijven. Het boek weerspiegelt het algemene onbehagen in de financiële wereld met de gang van zaken en het échec van de economische theorie. Niemand weet meer hoe het verder moet - Goodman zelf duidelijk ook niet. De hoeveelheid geleend geld is angstwekkend toegenomen - 4.3 biljoen dollar in de Verenigde Staten als de staatsleningen en particuliere crediten bij elkaar worden opgeteld. Dit bedrag is bij lange na niet gedekt en de banken proberen dan ook met de moed der wanhoop de krakende wagen met touwtjes en roestige spijkers in zijn verband te houden tot de onvermijdelijke dag dat we voorgoed van de weg raken. Maar de mensen maakt het allemaal weinig uit. Hoe minder het geld waard wordt, hoe meer profijt ze hebben - de reële schuld vermindert naarmate de inflatie hoger wordt. Dus wat doen

we met ons geld? "Elke investering is speculatie in de tijd van het "papiergeld", zegt Goodman. Ook huizenbezit brengt geen oplossing meer omdat de prijzen te hoog geworden zijn. Hoe waar dat is hebben we in de afgelopen twee jaar in ons land aan den lijve kunnen merken.



Wat dan wel? Het antwoord van Goodman: "Aandelen!" Gemeten naar het industrieel gemiddelde van Dow Jones vormen aandelen de enige belegging waarvan de waarde in de afgelopen jaren niet verveelvoudigd is - integendeel, het industrieel gemiddelde nu ligt op hetzelfde niveau als dat van 1967. "In de komende tien jaar kunnen aandelenkoersen wel eens verdrievoudigen", zegt Goodman. Maar helemaal zeker is ook hij niet. Je kunt je bijna niet meer indekken in deze tijd, lijkt zijn conclusie. "De ellende met "papiergeld" is dat het die minderheid belooft die in staat is met geld te manipuleren en dat het de generatie die een leven lang heeft gewerkt en gespaard voor aap zet". Niet zo'n erg zonnig boek dus, Paper Money. Maar wel een boek vol intelligente inzichten in wat er met ons gebeurt. Van harte aanbevolen dus.

Paper Money door Adam Smith, Summit Books, 1981. 336 pagina's

WAAROM PROFITEERT U OOK NIET VAN HOGE RENTE IN HET BUITENLAND?



Indien u wat geld opzij kunt zetten behoort u tot een bevoorrechte groep mensen. U kunt immers gemakkelijk profiteren van een hoge rentestand. Elke bank zal u graag een aanbieding doen. Maar of dat voor u de meest lucratieve is, blijft dan wel de vraag.

Het is namelijk denkbaar om met dezelfde eenvoud een nog hoger rendement te behalen. Denkt u maar eens aan de rentestand in Amerika, die al maanden enkele procenten hoger ligt dan in ons land. Natuurlijk wilt u grote risico's vermijden. En u zou bij voorkeur elk moment over uw tegoed willen beschikken, zonder boete of hoge kosten.

Rorento heeft in dit geval een interessant voorstel voor u. Rorento belegt hoofdzakelijk in vast-

rente-gevende waarden: obligaties. Zo bundelen de specialisten van Rorento de belangen van tienduizenden beleggers. Mensen die wat geld opzij kunnen leggen, net als u.

Op die manier haakt Rorento in op hoge renteniveau's, waar ook ter wereld. Daarbij probeert Rorento ook nog voordeel te behalen uit koersstijgingen van obligaties en vreemde valuta's. Het feit dat Rorento is gevestigd op Curaçao, betekent bovendien dat uw rendement niet maximaal door de fiscus wordt belast.

Waarom vraagt u niet wat meer informatie over deelname in Rorento aan door de bon in te sturen. Dan kunt u altijd nog wikkelen en wegen. Wij zijn elke dag en ook 's avonds telefonisch te bereiken: 010 - 65 07 11.

De Robeco-groep, 50 jaar vertrouwen

Rorento is een beleggingsfonds dat deel uitmaakt van de Robeco-groep. Een Rotterdams beleggings-consortium, dat vanaf 1933 het kapitaal van honderdduizenden beleggers bundelt en beheert. De Robeco-groep mag zich rekenen tot de belangrijkste beleggers ter wereld. Daardoor is het mogelijk de meest ervaren specialisten in te schakelen op de plaatsen en momenten waar het meeste rendement verwacht kan worden.

Deelnemen in een Robeco-fonds kan via uw bank, of direct bij de Groep door het openen van een Beleggersgiro-rekening.

RORENTO%

Naam:
(a.u.b. in blokletters)

Adres:

Woonplaats:

U kunt deze coupon in een ongefrankeerde envelop opsturen aan Rorento, Afdeling 640-82, Antwoordnummer 1957, 3000 VB Rotterdam



“Wat in de “Pacific” op dit ogenblik gebeurt grenst aan het ongeloofelijke. Onze verwachtingen van die regio zijn volledig bewaarheid. Dat is de reden waarom 1/3 van het Rolinco groeifonds in de Robeco Groep dáár – juist dáár – is belegd.” Aan het woord is een enthousiast en ook buitengewoon overtuigd man, mr. Jan M. Donker (38), die in de Robeco Groep de portefeuille Pacific en Verre Oosten beheert. Type van de jonge, misschien wat agressieve financiële manager. Zó zie je ze in Nederland helaas te weinig.

‘Wat in de Pacific gebeurt grenst aan het ongeloofelijke!’

DOOR FRISO ENDT

TOEN in 1978 op het European Management Symposium in Davos de Franse premier Raymond Barre de thesis uitsprak dat het “industriële complex van de Atlantische wereld zich naar de Pacific verplaatst,” tóen al reisde een man als Donker daar reeds geruime tijd rond, hield de vinger aan de pols, zág dat (bijvoorbeeld) de Australische beurzen van Melbourne en Sidney de “boom” al vroeg roken.

“Te vroeg,” zegt hij nu, “want die beurs stortte in het begin van de jaren ’70 in, maar is nu allang weer teruggekomen. Ooit gehoord van de nickel-boom? Je had toen de nickel-mijn Poseidon. Fancy prijzen werden er voor betaald. Men verwachtte een potentieel. En terecht! Australië is een enorm land, een Amerika met 14 miljoen inwoners. Er is al in de vorige eeuw in West-Australië goud gevonden. Ook in de laatste 100 jaar wat mineralen. Er zit nog véél meer, de beurs ruikt dat en zo’n 10 jaar geleden was dat die nickel-boom, in die Poseidon-mijn werd toen geweldig gespeculeerd.



Mr. Jan Donker

Tóch had die beurs een neus, die het goede spoor rook, aanvoelde wat er zou kunnen gebeuren. Maar zo’n beurs kan te vroeg zijn, kan zich vergissen, en dat wordt afgestraft. Poseidon is dan ook naar nul gegaan... Maar Poseidon is een paar jaar geleden teruggekomen, niet als

nickel-mijn, maar als producerend goud-mijn. Kijk, de belangstelling in mineralen lag dus té vroeg, en de aandelen in mineralen vielen terug. Maar in ’78 – want je kunt de geschiedenis niet tegenhouden – kwam het allemaal terug, gematigder. Poseidon is een goed voorbeeld, in ’78 weer beurs-introductie en voor die “waardeloze” aandelen Poseidon wordt in de zomer van ’81 weer 7 dollar betaald, niet te vergelijken met toen, maar wel realistisch”. Zo’n schot voor de boeg van een effectenbeurs registreert een beleggingsexpert als Donker. Want dat is nu eenmaal zijn vak. “Je staat versted wat er in Australië, Singapore en in Hongkong gaande is”, zegt hij. Neem Singapore: Nederlanders staan daar aan de wieg van een planmatige economie, met name dr. Winsemius.

Hoe moet je je dat Pacific bassin – zo noemt men dat toch? – voorstellen?

Donker: “Australië is de leverancier van energie en grondstoffen. Japan heeft zijn arbeids-potentieel. In Hongkong en Singapore zijn de handels-centra. Daar zitten de handelaren en de dienstverleners, en daarmee bedoel ik ook de financiële diensten, terwijl zedaarbij ook nog het een en ander presteren op het gebied van



"Singapore: Succes van planmatige economie"

textiel, electronica en horloges!"

Donker schakelt weer even terug naar het begin van dit verhaal. De beurzen in Melbourne en Sidney waren te vroeg, maar ook hadden ze de pech dat in '73 de eerste energie-crisis een soort herbezinning veroorzaakte wat de beleggers tot een stapje terug dwong.

Donker: "En een beurs die zich realiseert dat hij een vergissing heeft gemaakt komt daar snel op terug."

Een tweede voorbeeld van een beurs, die zich vergiste, terugviel, maar uiteindelijk tóch gelijk had is Hongkong. Donker: "In '73 maakte Hongkong een 'all time high', de index klom naar 1775, de

bomen groeiden tot de hemel... Anderhalf jaar later viel diezelfde beurs van Hongkong terug naar 150!"

Vorig jaar is die beurs weer helemaal teruggekomen en heeft een nieuwe top gemaakt van 1785".

Beurs van Hongkong geen "fool's paradise"

Maar zijn Chinezen geen gokkers bij het leven?

DONKER: "Ik wil dat ontkennen noch bevestigen. Maar ik ontken wél - en met klem - dat de beurs in Hongkong "a fool's paradise" zou zijn. Het is géén gokpaleis."

Wat hij bedoelt is dat de beurs in Hongkong in 1973 met een fijne neus een schot voor de boeg gaf, zich vergiste, razendsnel op zijn schreden terugkeerde maar uiteindelijk toch realistisch gelijk had.

"De beurs van Hongkong wordt op dit ogenblik gesteund door zeer goede kwaliteit, door erg goede waarden én een goed winstpotentieel. De beurs van Hongkong vind ik daarom bepaald niet duur, voor het groeipotentieel dat die beurs biedt - en ook de afgelopen zes jaar geboden heeft - is die beurs ➤

Robeco's beleggingen in de Pacific:

	1976	1981
Japan	14%	12%
Australië	3	6
Hong Kong	2	2
Singapore	0,1	0,5

Rolinco's beleggingen in de Pacific:

	1976	1981
Japan	17%	19%
Australië	6	10
Hong Kong	3	5
Singapore	2	0,6



goedkoop. De mensen hier zien Hongkong als 'het gokpaleis'. Dat is onjuist. Wat wel juist is: de beurs in Hongkong is de exponent van wat er in de Pacific gaande is.

De winsten op de beurs in Hongkong zijn de laatste jaren gestegen met 20 tot 25 procent per jaar, de Hongkong-economie groeide vorig jaar met 10 procent en zal dit jaar nog 8 à 9 procent halen. En waar praten wedaartegenover in Europa over? Hakken-over-de-sloot-percentages.

Vroeg naar Japan

JAPAN: Robeco/Rolinco zijn vrij vroeg in Japan gekomen.

Donker: "Dat geldt zeker voor de periode ná de eerste energiecrisis, toen we ons realiseerden hoe groot het aanpassingsvermogen van de Japanse economie wel is. Japan heeft geen druppel eigen olie. Maar als je ziet hoe snel deze economie – die op zijn 115 miljoen hardwerkende mensen drijft – zich aanpast aan zo sterk gewijzigde omstandigheden sta je perplex. Van dat moment heeft onze groep meer aandacht gekregen voor Japan en heeft er ook een switch in de portefeuille plaats gehad. Men moet niet uitvlakken dat het juist Japan was dat als een der eersten uit de energiecrisis weer omhoog kwam. Het land wist zich daar aan te ontworstelen en dat dwingt respect af. In de Pacific kán men leven met gewijzigde omstandigheden. Japan is daar een voorbeeld van."

Wie naar de economen luistert krijgt de indruk dat West-Europa een sombere toekomst tegemoet gaat. Men spreekt over een "onderontwikkeld" gebied en dat binnen enkele tientallen jaren. Betekent zo'n ontwikkeling dat de beleggingen van Robeco/Rolinco in de toekomst nog wel boven 1/3 van de totale portefeuille uit zullen gaan?

Donker: Ik ben geen koffiedikkijker. Ik mag dan niet optimistisch over Europa zijn, ik geloof aan de andere kant wel dat er voldoende tegenkrachten bestaan. Ik geloof bijvoorbeeld niet aan handelsoorlo-

gen en/of grenzen die men zou willen sluiten. Maar het fundamentele verschil met de Pacific ligt bijvoorbeeld in de waardering voor vrij ondernemerschap, het recht op beloning voor arbeid.

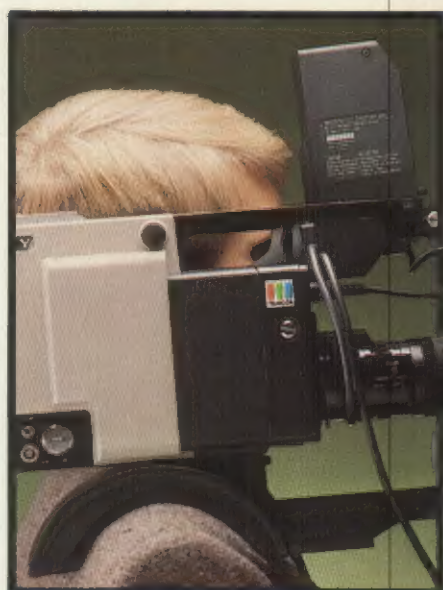
Goed voorbeeld vrije markteconomie

De vent die iets goeds uitvindt in Japan of Hongkong wordt niet belemmerd door overheidsmaatregelen, heffingen etc. Hongkong is geen gokpaleis, wel een goed voorbeeld van een vrije markteconomie. Dat zijn doorslaggevende elementen ten opzichte van de ontwikkelingen in Europa." De cijfers onderbouwen Donker's opinie: van de Robeco/Rolinco portefeuille zit 45 procent in de VS, 33 procent in de Pacific, en ruim 20 procent in Europa inclusief de liquiditeiten. "Dat laatste betekent", zegt hij - "en dat ligt natuurlijk ook aan het feit dat onze holding zich in Europa bevindt en dat de dollar zo sterk is – dat er voor Europa weinig ruimte overblijft".

Hoe werkt een man als Donker?

NAAST de grote vier (Australië, Japan, Hongkong, Singapore) pakt hij op zijn reizen meestal ook landen als Korea en Taiwan mee. "Daar gebeurt ook het een en ander", vindt hij. "Korea heeft een terugslag gehad door de tweede energiecrisis, maar dit land komt er gehelemaal weer overheen. Het blijft namelijk wél een groei-economie. Een land als Korea heeft een zo razendsnelle groei gekend dat er een consolidatie móest komen, nu heeft het – mede door politieke problemen – wat groeistuiptjes gehad, maar het blijft toch een niet ongunstig beeld vertonen".

En Thailand? Minister Van der Stee is uit dat land teruggekeerd met de boodschap dat er voor onze industrie het een en andere halen valt, bijvoorbeeld in de kleinere scheepsbouw, ook omdat we in ons land weer met Japan zouden kunnen concurreren wat prijzen betreft.



JAPAN: 95 PCT VAN VIDEO-MARKT

JAPAN: "Moet het hebben van hoog gekwalificeerde technologie. Daarin beleggen wij dan ook. De tweede energiecrisis hield een veel sterkere waarschuwing in dan de eerste, die in loon-indexering etc. werd opgevangen. Wij denken dat men het nu zal moeten vinden in opvoering van de arbeidsproductiviteit en in investeringen. In Japan worden juist daarvoor winsten geboekt in de geavanceerde technologie, bijvoorbeeld de robot-industrie. Een produktieachterblijft hoge ogen scoren bij de consument – wiens inkomen wordt afgeknabbeld. Dat produkt is de video. Op dat punt heeft Japan een marktaandeel van 95 procent in de wereld".

De fondsen Rolinco en Robeco hebben daarom ieder in Sony belegd. Maar een voorbeeld.

Australië: mijnbouw overvleugelt schapenteelt.



Donker: "Ik vind het nog altijd wat onoverzichtelijk, de zaak is nog niet uitgekristalliseerd in dat deel van zuidoost-Azië. Men weet niet wat de expansiedrift van Vietnam zal zijn en dan lijkt Thailand als eerste voor confrontatie in aanmerking te komen".

Veel informatie

Hoe houdt Donker de actuele ontwikkelingen bij?

Donker: "Veel informatie, mijn bureau ligt 's morgens vol.

En wat de informatiekkanalen betreft: de leidende Japanse handelaren en banken zitten of in Nederland, maar zeker in Londen. Daarnaast zijn er de Britse handelsbanken en commissionairs die hun eigen

HONGKONG: UITLAATKLEP VAN MILJARD CHINEZEN

HONGKONG: "Hét voorbeeld van de vrije markteconomie, uitlaatklep van 1 miljard Chinezen in de Volksrepubliek. De Peking-Chinezen hebben in Hongkong grote invloed, in de bankwereld, bij de handelshuizen etc. Het is natuurlijk een feit dat de zgn. 'leases' tussen de Britse regering en het Chinese Vasteland (de Volksrepubliek) in 1997 aflopen, maar er zijn voldoende indicaties dat voor de investeerders geen onbevredigende oplossingen gevonden zullen worden."

"Bovendien vindt er ook een verschuiving plaats van textiel naar electronica én naar financiële dienstverlening met bijvoorbeeld een goudmarkt, die de tweede ter wereld is. Dat alles met als ruggraad nog onroerend goed. In ons land zit onroerend goed in de zorgenhoek, in Hongkong hebben ze voor onroerend goed nog alles over. Verder staan we aan de vooravond van olie- en gasexploratie in de Chinese wateren, Hongkong zit vol olieboeren vandaag-de-dag."



kanalen hebben, de grootste "broker" van Hongkong beschikt over een kantoor in Londen, de Australiërs hebben een forse groep vertegenwoordigers in Londen. Kortom, er is genoeg informatie, zowel rechtstreeks als via Londen".

Zit u dan niet te ver van de markt in de Pacific verwijderd?

Donker: "Absoluut niet. Integendeel, wij zien het vaak als een pluspunt.

Wij hebben een policy dat als wij bij een bezoek aan welk land ook op iets geweldig interessants stuiten we nooit onmiddellijk kopen. We willen het eerst hier, vanuit Rotterdam eens eventjes bekijken. Hoe ervaren we ook zijn je kunt toch té geïmponeerd raken. Een evaluatie is noodzakelijk en daar moet je even tijd én af-



AUSTRALIË: MINERALEN EN ENERGIE

AUSTRALIË: "Een economie, die toegesneden is op wat schaars is in deze wereld, namelijk mineralen en energie. Vooral na de tweede energiecrisis is dat naar voren gekomen. Het aantal olieboringen in Australië is een fractie van wat er in de VS gebeurt. Maar het is in Australië vijf maal zo veel als een paar jaar geleden. Binnen enkele jaren is Australië op energiegebied "self-supporting," terwijl de kolenexport zeer snel stijgt. Australië is nu al dé energieleverancier van Japan en Hongkong. Dat proces zet zich voort. Er staan voor 33 miljard Australische dollar industrie- en exploratieprojecten op stapel, waarvan 9½ miljard dollar in energieprojecten. Het is een gigantisch land met weinig mensen. Zelden heb ik een land gezien dat zo 'leeg' is en waar nog zo weinig geëxploreerd is."

stand voor nemen." Mr. Jan M. Donker houdt zich de laatste vijf jaar bezig met de Pacific-portefeuille. Voor die tijd beheerde hij drie jaar de Duitse portefeuille, toen veel groter dan vandaag.

"Toen maakte de Duitse Bondsrepubliek 6 à 7 procent van het totaal uit, ik schat dat het nu onder de 2 procent ligt."

Het is duidelijk: die beleggingen hebben zich verplaatst naar de Verenigde Staten óf naar de Pacific.

Donker: "Vergis u niet, wij zijn geen doemdenkers, er zit in Europa ongetwijfeld nog een brok veerkracht".

Friso Endt is redacteur van NRC/Handelsblad en correspondent van Newsweek.

SINGAPORE: TWEEDE FINANCIËLE CENTRUM ZUIDOOST-AZIË

SINGAPORE "In opkomst vooral na de tweede energiecrisis. Dat komt door het sterke Malakka als achterland en Indonesië als tweede achterland dat Singapore nog altijd als zijn uitlaatklep beschouwt. Bovendien weet Singapore zelf zich omringd door raffinage en olie-exploratie met een aantal scheepswerven die zich in offshore gespecialiseerd hebben. Singapore heeft de trekken van Hongkong, maar heeft een veel planmatiger economie.

Om deze drie landen even af te ronden: het is een fabel bedenken dat de producten uit die landen goedkoper zijn omdat de lonen zoveel lager liggen. Ze betalen daar geen hongerloontjes meer, Singapore heeft die lonen net 20 procent verhoogd. Ze liggen nog achter, maar het stijgt snel. Het geheim ligt in de arbeidsproductiviteit die zo groot is dat de prijzen lager uitkomen dan bij ons".



Kortgeleden is Mr. Jan M. Donker geïnterviewd door een Australische krant. Hij zei: "Wij mikken op de schaarse zaken in het leven. In Japan is dat de arbeidsproductiviteit, in Hongkong het onroerend goed, in Australië mineralen en energie."

Onheilsprofeten rampzalig duur

Onheilsprofeten Joseph Granville, Harry Browne en Harry Schultz, een trio dat de beurzen doet trillen. Als moderne profeten met hun onheilstijdingen onze maatschappij op haar grondvesten kunnen laten schudden moeten ze dan niet worden opgesloten?

DOOR CEES BOERMAN

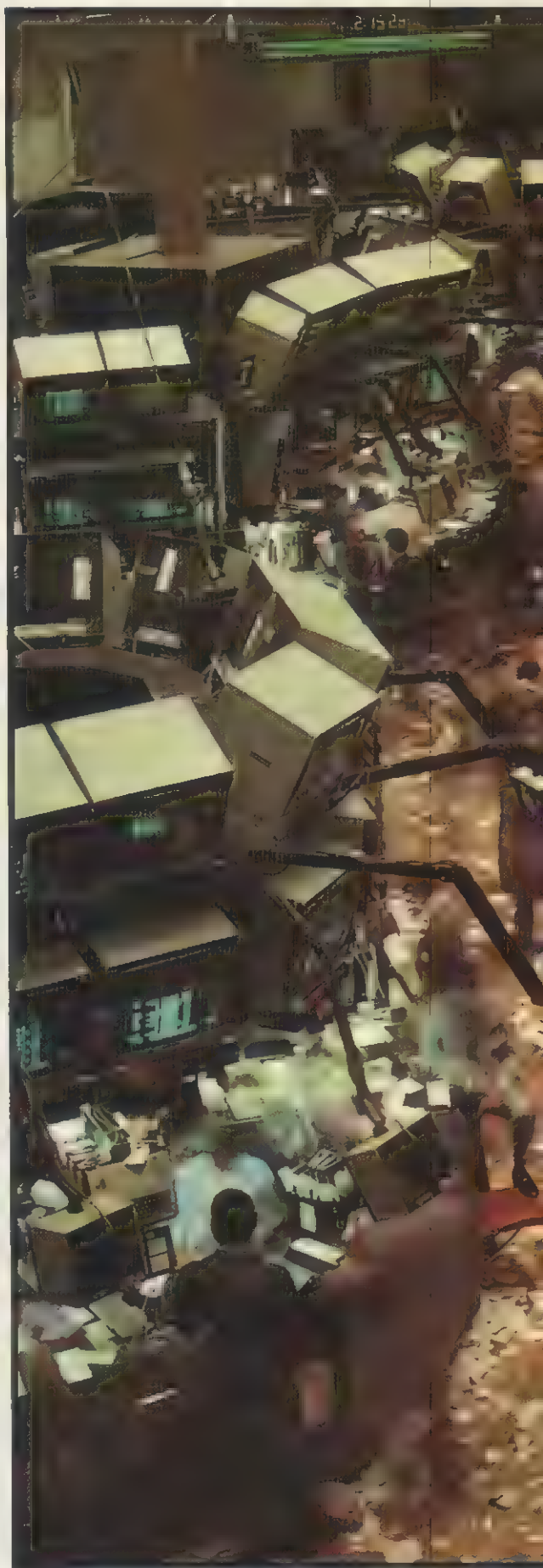
Neen bijvoorbeeld de Amerikaanse effectenbeurs-specialist **Joseph Granville**, die in 1981 met zijn voorspellingen de internationale aandelenmarkten verscheidene malen in hevige opschudding bracht. Door zijn toedoen werden de in Amerika officieel verhandelde aandelen samen op één dag honderd miljard gulden minder waard. Kan dat zo maar?

En wat te denken van zijn landgenoot **Harry Browne**, een man met alleen middelbare school, zoals zijn tegenstanders nooit nalaten te vertellen. Hij heeft met zijn spectaculaire beweringen bijgedragen tot ware aardbevingen op de goudmarkt. Is zijn gedrag niet in strijd met het algemeen belang?

Of de Amerikaanse **Harry Schultz**. In mei 1981 voorspelde hij de ondergang van de Duitse mark. Daarmee bracht hij, wat autoriteiten "het ordelijk functioneren van de valutamarkten" noemen, in gevaar. Moet zijn mond niet gesnoerd? Herhaaldelijk gaan inderdaad stemmen op om de profeten monddood te maken. Maar de autoriteiten hoeden zich er wel voor om daarop in te gaan. Iedereen mag zeggen wat hij wil en als het gehoor op die beweringen massaal ingaat, dan is dat in de eerste plaats de verantwoording van dat gehoor zelf.



Op 7 januari 1981 ontstond, voornamelijk door Granville's orakel, op de New York Stock Exchange een aanbod van 93 miljoen aandelen. Een ongekende massa die de computers van de beurs een achterstand van vele uren gaf. Toen de rook optrok bleken praktisch alle soorten aandelen zware klappen te hebben opgelopen.





Joseph Granville, de "schrik" van Wall Street

Toen Joseph Granville zes jaar was, bezocht hij met zijn vader het Empire State Building en mocht even over de balustrade kijken. De aanblik van de verschrikkelijke diepte deed Granville besluiten om nooit meer omlaag te kijken.

Granville heeft zich daar niet aan gehouden. In de zestiger jaren, toen hij inmiddels in de veertig was, placht hij wel degelijk omlaag te kijken. Hij zag verschrikkelijke dingen als topless badpakken, ongehuwd samenwonen en toenemende misdaad. Dat betekende – zo voorspelde hij – een moreel verval en een aantasting van de werklust. Als beursanalist kon hij niet anders concluderen, dan dat de wereld zware tijden tegemoet ging. Jammer voor Granville en allen die zich door zijn adviezen lieten leiden, want de aandelenmarkten begonnen toen aan de grootste koersstijgingen aller tijden.

Daaruit leerde Granville een dure les: een aandelenmarkt leidt een eigen leven, niet of slechts indirect beïnvloed door gebeurtenissen buitenaf, zoals oorlog en vrede, voorspoed of depressie, democraten of republikeinen. Het enige waar het op aan komt, is vraag en aanbod als resultaat van allerlei golven van optimisme en pessimisme, die zich bij de mensheid voordoen. Het is de taak van de analist,

dat hij een groot aantal gegevens over de gedragingen van de aandelenmarkt zorgvuldig verzamelt en uitlegt. Van deze gegevens zijn de koersen en het daarvan afgeleide Dow Jones gemiddelde het belangrijkste. Die kunnen aanwijzingen geven of een aandelenmarkt rijp is om kooporders te plaatsen of juist niet. Granville pleegt dan ook graag te zeggen "de markt vertelt zelf waarheen zij op weg is. Ik weet hoe je de verkeersborden langs die weg moet lezen".

"Een aandelenmarkt leidt een eigen leven"

Granville is een zogenaamde technische analist. Dit in tegenstelling tot de fundamentele analisten, die de werkelijke waarde van een aandeel proberen te ontdekken. Dit gebeurt in het licht van de winst- en dividendcijfers, de vooruitzichten, de economische situatie, de valuta-omstandigheden, de rente-ontwikkeling enz. Fundamentalisten adviseren een aandeel te kopen wanneer de prijs laag is in verhouding tot de ➤

BELEGGEN

wezenlijke situatie, waarin een onderneming verkeert.

Technische analisten daarentegen zeggen, dat het juist technische oorzaken

Granville's dure Market Letter

zijn geweest die voor de lage koers hebben gezorgd. De beurs, zo zeggen zij, reageert eigenlijk maar heel gedeeltelijk op feitelijke informatie over de onderneming, domweg omdat het grootste deel van de beleggers die feiten helemaal niet kent. Granville draagt zijn bevindingen over de aandelenmarkt aan het grote publiek over via zijn Granville Market Letter, een nieuwsbrief die een enorme invloed heeft tot ver buiten de Verenigde Staten. Als Granville zegt: verkopen, dan komt ook onmiddellijk een golf van aanbod los. Op 7 januari 1981 ontstond, voor namelijk door Granville's orakel, op New York Stock Exchange een aanbod van 93 miljoen aandelen. Een ongekende massa, die de computers van de beurs een achterstand van vele uren gaf. Toen de rook optrok bleken praktisch alle soorten aandelen zware klappen te hebben opgelopen.

Wat is er mooier, dan van te voren op de hoogte te zijn van hetgeen Granville gaat schrijven. Want dan kunnen tijdig aandelen worden verkocht en bovendien nog baisseposities worden aangegaan (aandelen verkopen zonder ze te bezitten). Maar in plaats dat Granville oppast, dat er iets van zijn gedachten vroegtijdig uitlekt, kweekt hij juist met opzet een kring van speciale abonnees, die voortijdig te horen krijgen wat er in zijn Market Letter komt te staan. Uiteraard tegen een forse honorering. Het gaat om drieduizend beleggers in binnen- en buitenland, die door een efficiënt werkende groep van dertig "opbellers" tijdig worden geïnformeerd wat de profeet gaat schrijven. Gewone abonnees krijgen de newsletter drie dagen later. Voor 46 nummers per jaar betalen zij \$ 250.

Granville is wel de clown onder de analisten genoemd. Dat komt omdat hij soms beleggingssymposia organiseert, waar hij optreedt in allerlei vermommingen. Op een bijeenkomst in San José in Californië verscheen hij verkleed als Kozak.

Granville liet zijn broek zakken: de koersen zouden dalen

Hij vroeg zijn gehoor – typisch de vraag van een technisch analist – of de problemen in Polen iets te maken hadden met de beurs. Op zijn vraag gaf hij ogenblikkelijk zelf het antwoord: "Njet". Een andere keer werd hem gevraagd welke kant de beurs zou opgaan. Granville liet zijn broek zakken. De koersen zouden dalen! Granville luistert zijn bijeenkomsten verder op met zang, hetzij solo, hetzij met zijn dochter. Meestal wordt hij begeleid door orkesten van naam, waardoor

zijn bijeenkomsten uitgroeien tot geweldige feesten. Op het hoogtepunt van zo'n feest wil Granville nog wel eens uitpakken met schetterende uitspraken, waarvan misschien de mooiste is: "Ik verdien de Nobelprijs, want ik heb het honderdjarig raadsel van de beurs opgelost."

Als Granville "verkopen" zegt, vluchten de kleine beleggers

Niet iedereen is daarvan overtuigd. In 1980 voorspelde Granville tweemaal met succes een daling van het Dow Jones-gemiddelde met 20 punten. Maar over vier andere van dezelfde omvang repte hij niet. En de voorspelling van een "zwarte maandag" op 28 september vorig jaar kwam alleen uit voor de buitenlandse beurzen en beslist niet voor Wall Street, want die sloot na een korte daling liefst 19 punten hoger. Granville wordt ook fel verweten, dat hij met zijn adviezen vooral de kleine man het hoofd op hol jaagt. Als Granville "verkopen" roept, rennen de kleine beleggers om het hardst om hun aandelen te verkopen. De grote institutionele beleggers weten dan uit ervaring – dat zeggen ze tenminste – wat hen te doen staat: kalm afwachten en



Joseph E. Granville - financieel orakel. "De markt volgt de wetten van de natuurkunde, speciaal met betrekking tot massa en zwaartekracht. De wet van de zwaartekracht van de markt schrijft voor dat de winsten gemaakt in een "sucker rally" teniet gaan in een fractie van de tijd die nodig was om die rally te doorlopen. De grote slachting staat voor de deur" (Uit een brochure voor "Granville's Market Letter").

vervolgens koopjes halen. Dat laatste was duidelijk de reden voor de uiteindelijke koersstijging van 28 september en – begrijpelijk – de kater bij degenen die zich door Granville hadden laten leiden.

Een poging om na de beurs op te belen mislukte. De pers kreeg geen commentaar van de anders zo publiciteitsbeluste profeet. Wall Street is overigens lang niet overtuigd, dat het inderdaad de adviezen van Granville zijn, die de markt zulke opzienbarende koerssprongen doen maken. Sommige beursexperts zien hem alleen maar als "de man die de bal aan het rollen brengt". De bal die op 28 september vorig jaar op de New Yorkse aandelenmarkt afkwam was – zo zeggen zij – voor iedere insider voorspelbaar. De Wall Street Journal waarschuwde's ochtends al dat beleggers, die aandelen op krediet hadden gekocht, verzocht zouden worden om voor een grote aanbetaling te zorgen. Beleggers die geen geld meer op tafel konden leggen, moesten noodgedwongen verkopen. Granville was echter de man, die daaraan luidkeels de profetie verbond, dat de markt een koersval zou doormaken en dat het dus de hoogste tijd was om de beurs tijdelijk vaarwel te zeggen. En aangezien Granville zo langzamerhand een wereldwijd gehoor vindt, vervult zijn voorspelling zichzelf. Het kon niet anders dan dat Granville's uitspraken bittere reacties uitlokten, enerzijds van gefrustreerde beleggers, anderzijds van beursmakelaars, die kennelijk jaloers waren op Granville's grote invloed.

"Sluit de beurs als hij begint te orakelen"

Securities and Exchange Commission, de officiële instantie die toezicht houdt op de effectenhandel in de Verenigde Staten, werd overstroomd met kreten als "Laat die man voortaan zijn mond houden" en "Sluit de beurs als hij begint te orakelen" en "Kijk zijn boeken eens na, want de aandelen die wij voor een prik verkopen, sleept hij handig in de wacht."

Maar het is uitgesloten dat het iemand verboden zou worden om over Wall Street te praten. Dagelijks verschijnen duizenden beursbeschouwingen, en wie zal uitmaken welke wel, en welke niet voor de beleggers geschikt zijn. Volgens geruchten zou de SEC een onderzoek hebben ingesteld naar het doen en laten van Granville. In hoeverre echt van een onderzoek sprake is geweest, is niet duidelijk geworden. Granville zei er zelf van: "De uitleg die ik gegeven heb was de beste die ze ooit hadden gezien. Ik ben voor honderd procent gezond verklaard". De New York Stock Exchange heeft ook laten weten, dat er geen bijzondere dingen gebeurd zijn die Granville verweten kunnen worden.

Harry Schultz: Uurtarief f 5.000,-

De duurste profeet ter wereld is "DR." Harry Schultz. Volgens het Guinness Book of Records vraagt hij het hoogste honorarium van alle beleggingsadviseurs, namelijk vijfduizend gulden per uur. Maar wie hem te hulp roept, krijgt waar voor zijn vele geld.

Schultz hult zich niet in vaagheden en doet geen uitspraken waarmee hij alle kanten uitkan. Hij stak bijvoorbeeld in mei vorig jaar ver zijn nek uit door te beweren, dat de Duitse Mark over een jaar of vijf vrijwel waardeloos zou zijn. "Een Mickey Mouse" munt, zei hij tegen een geschokt gehoor, dat de DM steeds als een bolwerk van betrouwbaarheid had gezien. Weg dus met alle DM-tegoeden, weg met Duitse aandelen, weg met vastgoed in de Bondsrepubliek, enz. Ook de andere Europese valuta konden geen genade vinden in de ogen van Schultz. De gulden zou het relatief iets beter blijven doen, maar alle Europese valuta, inclusief de Zwitserse franc, zouden de komende tijd sterk in waarde verminderen ten opzichte van de dollar. Angstig vroegen zijn toehoorders: "Maar wat moeten we dan?" Waarop de grote profeet orakelde: "Beleg in Australië".

"Goud kan oplopen tot misschien zelfs 3000 dollar per ounce", zegt Harry Schultz

Over dat land was hij optimistischer dan over welk ander werelddeel. De aandelenmarkt biedt er grote kansen, omdat de economische en politieke situatie gunstig is. Bovendien kan Australië zich militair uitstekend verdedigen. Dit in tegenstelling tot Europa, met name West-Duitsland, dat direct aan het oostblok grenst.

Ook goud ziet Schultz als een voortreffelijke vluchthaven. Hij hield zijn gehoor voor: "De goudprijs kan nog wel een flinke daling ondergaan, maar heeft nadien ook een betere basis voor een stij-

ging." Het goud zou dan kunnen oplopen tot 1250, 2000 of misschien zelfs 3000 dollar per ounce. Op de vraag op welke termijn dat zou kunnen gebeuren zei de profeet, helaas enigszins vaag: "Dat kan nog wel even duren." Schultz heeft intussen al gedeeltelijk gelijk gekregen. Het vertrouwen in de Duitse mark heeft tijdelijk een schok gekregen, enerzijds door de onrust in Polen, anderzijds door hardnekkige binnenlandse problemen. De dollarkoers in Frankfurt onderging een verrassende stijging, waaruit inderdaad een vlucht uit de mark bleek.

DM-een Mickey Mouse munt?

Intussen is de mark in rustiger vaarwater gekomen. Binnen het Europese Monetair Systeem werd de mark zelfs opgewaardeerd, wat als een teken van relatieve kracht kan worden uitgelegd. Schultz heeft dat in mei niet voorzien. Schultz voorzag evenmin, dat de monetair en economische politiek van president Reagan gaandeweg op grotere problemen zou stuiten. De opmars van de dollar kwam dan ook tot staan en verkeerde in een gedeeltelijke teruggang ten opzichte van de mark.

Het is echter nog te vroeg om te zeggen dat Schultz ongelijk krijgt. Bij internationale spanningen zullen beleggers steeds weer geconfronteerd worden met de vraag of hun vermogen niet beter aan de andere kant van de oceaan ➤



"Doctor" Harry Schultz - The Wall Street Journal onthulde acht jaar geleden dat "DR" Schultz in het geheel geen doctor is. Waar hij gepromoveerd zou zijn is ene Harry Schultz totaal onbekend.

Wat zij profeteerden...

Joseph Granville in 1981:

Na 6 januari stijgt de beurs niet meer verder. Verkoop alles.

Op 15 mei wordt Californië getroffen door een aardbeving.

Op 28 september "black monday".

Eind van het jaar zal Dow Jones gezakt zijn tot ongeveer 600.

Harry Schultz in mei 1981:

DM wordt vrijwel waardeloos, goudprijs gaat naar 1250, naar 2000 of misschien zelfs naar 3000 per ounce.

Harry Browne in 1970:

Devaluatie van de dollar op komst, goud is beste belegging, ernstige economische crisis voor de deur.

In 1978:

Geen dramatische stijging van de goudprijs meer te verwachten.

en wat ervan uitkwam...

De koersen tuimelen omlaag. Dow Jones gaat van ruim 1000 naar 800-900.

Eind 1981 nog niets gebeurd.

Inderdaad zware koersval op beurzen buiten de V.S., maar Wall Street eindigt met 19 punten hogere Dow Jones.

Dow Jones in november nog circa 850. Van een drastische daling geen sprake.

DM na een korte onderbreking nog één van de sterkste valuta's. Goudprijs blijft kwakkelen in de buurt van \$ 420.

Dollar vanaf 1971 inderdaad sterk gedaald t.o.v. andere valuta's. Goud stijgt van \$ 37 naar \$ 190 per ounce. Maar Amerikaanse economie houdt zich goed.

Goud vliegt omhoog naar \$ 875 in 1980.

kan worden belegd. Een vraag die weliswaar pas definitief kan worden beantwoord na afloop van een conflict, maar die intussen velen kan hebben doen besluiten om de Europese valuta's vaarwel te zeggen. In de tweede plaats schijnt geen land ter wereld – nog steeds – zo serieus te streven naar een evenwichtige begro-

Geen Doctor - wel een deskundig econoom vinden zijn klanten

ting als de Verenigde Staten. Dat kan in het voordeel van de dollar uitwerken. Schultz's geloofwaardigheid is voor vele beleggers boven alle twijfel verheven.

Schultz wordt door hen beschouwd als een uitermate deskundig econoom. Dit ondanks de onthulling door Wall Street Journal acht jaar geleden, dat "DR" Schultz in het geheel geen doctor is. Aan de St. Lawrence Universiteit, waar hij gepromoveerd zou zijn, is zelfs een Harry Schultz geheel onbekend.

Harry Browne: Wie lacht er nog?

Harry Browne is een zeer geëerd profeet in zijn vaderland, de Verenigde Staten. Maar hij woont in Zwitserland. Dat komt omdat hij voor Amerika een heleboel narigheid voorzag.

In zijn bestseller in 1970: "How you can profit from the coming devaluation" liet Browne weten, dat de Verenigde Staten een crisis tegemoet gingen die zelfs de depressie van 1929 nog zou overtreffen. Niets ter wereld kon dat, na dertig jaar onafgebroken inflatie, nog verhinderen. De dollar, het schijnbaar oppermachtige betaalmiddel van Amerika, zou worden gedevalueerd, de goudprijs zou als een raket omhoog gaan, de prijsbeheersing zou een flop zijn, enz.

Browne raadde in zijn boek de lezers aan om de volgende regels in acht te nemen: "Zorg voor voldoende contanten om een maand lang uw rekeningen te kunnen betalen; koop Zwitserse francs en zilveren munten om voldoende koop-

kracht te hebben als de inflatie in volle hevigheid toeslaat; vorm een zilvervoorraad buiten de Verenigde Staten en koop goudaandelen. Beleggers die in druk bevolkte gebieden wonen moeten een tweede huis inrichten op het platte land, dat als vluchthaven kan dienen als de chaos en het geweld in de steden naar een rampzalige climax gaan".

De Wall Street Journal hoonde hem!

Browne voegde zelf de daad bij het woord en vestigde zich ergens in de Alpen.

Het boek was een enorm succes. Iedereen praatte erover. Alfred Malabre besprak het op de voorpagina van de Wall Street Journal. Hij deed er nogal smalend over. Maar de inkt van het gezaghebbende dagblad was nog niet droog of de eerste, door Browne aangekondigde rampen tekenden zich af aan de Amerikaanse horizon. De dollar werd inderdaad gedevalueerd en ging vervolgens zweven. Malabre maakte zijn excuses, weer op de voorpagina van de Wall Street Journal. Aangemoedigd door zijn succes deed Harry Browne opnieuw een sensationeel werk het licht zien:

Een nieuwe bestseller

"You can profit from a monetary crisis." Hij droeg het boek op "aan de arme zielen die er niet in slaagden het advies drie jaar geleden op te volgen: moge hen de moed ge-



Harry Browne - profeet in de V.S.! Maar woont in Zwitserland.

geven zijn om dit nu wel te doen."

Browne's voorspellingen kwamen overigens niet allemaal uit. De Amerikaanse economie maakte moeilijke tijden door, maar raakte bepaald nog niet in een crisis in de trant van de dertiger jaren.

Toen in 1975 de voorspelde hevige goudkoorts uitbleef, meenden sommige bladen hun lezers te moeten bemoedigen. De onheilspropheten zogen maar wat uit hun duim. Fortune bijvoorbeeld keek in 1976 achterom en lachte om voorspellers zoals Browne. Hoe kon hij zijn beleggers aanraden goud te kopen omdat de prijs zou oplopen tot \$ 400 per ounce. Goud is een speculatief bezit, zo vertelde Fortune belerend. Kijk maar, de prijs staat nu nog maar op \$ 130.

Browne scheen aanvankelijk niet uit het veld te slaan. Hij

was misschien wat vroeg geweest. Maar de klap zou onvermijdelijk komen. En Browne kreeg gelijk. In 1978 begon onmiskenbaar een ongekende goudkoorts op te steken, die niet eerder afzwakte, dan nadat in 1980 een prijs van liefst \$ 875 was bereikt. Maar intussen had Browne in 1978 opnieuw een sensationeel werk onder de titel "New profits from the monetary crisis" geschreven en daarin liet hij ondermeer weten, dat de dramatische stijging van de gouden zilverprijzen zich niet zouden herhalen. Jammer voor Browne, want toen begon het feest pas goed. Het blijft echter zijn grote verdienste dat Browne de dollar zag wankelen, op een moment dat de Amerikaanse regering nog pratging op de onaantastbaarheid van die munt. Op beleggingseminars van klasse mag Harry Browne dan ook niet ontbreken, anders worden de peperdure plaatskaarten niet verkocht. Hij krijgt een ereplaats achter de groene tafel, naast Henry Kissinger en de voormalige minister van Financiën, William E. Simon.

Na afloop reist Browne weer af naar Zwitserland. Hij wil voor geen goud de dupe worden van de ellende waarvoor hij zijn hele leven zo fanatiek heeft gewaarschuwd.

Cees Boerman is free-lance financieel-economisch publicist.



Bestseller van Browne: "You can profit from a monetary crisis"-profiteren van de angst voor catastrofes.



HIGHEST

SYDNEY 1880

PARIS 1885

ADELAIDE 1887

MELBOURNE 1881

GUARANTEED SAME QUALITY THROUGHOUT THE WORLD
John Walker & Sons Limited



AWA

DUNEDIN

JAMAICA

KIMBERLEY

BRISBANE

For a few guilders more...



Importeur Johnnie Walker: Mahler Beese B.V., Amsterdam.

De nieuwe Roparco-spaarrekening is van de eerste dag af een succes geworden. "We ontvangen een zeer groot aantal reacties in de vorm van telefoontjes, brieven en rechtstreekse stortingen" aldus een verheugde prof. dr. Th. M. Scholten, voorzitter van de directie van de Robeco Groep.

Roparco, een speciaalzaak naast de grote "warenhuizen"

DOOR CEES BOERMAN

De nieuwe activiteit van Robeco kon moeilijk aan de aandacht van de Nederlandse spaarders ontsnappen. In de pers werd de introductie van Roparco in november namelijk breed uitgemeten. Kort daarop plaatste Roparco in een groot aantal dag- en weekbladen pagina-grote advertenties waarin "een totale omwenteling op spaargebied" werd verkondigd.

Terugblikkend zegt prof. Scholten: "Ik ben met de reacties in de pers erg gelukkig. In alle commentaren is gewezen op de bijzondere kwaliteit en de aantrekkelijkheid van de Roparco-spaarvorm." Dit neemt niet weg, dat de komst van Roparco, zoals elke "omwenteling", stof heeft doen opwaaien, met name bij de spaarbanken en de algemene banken. Roparco werd daar niet in dank afgenomen. Maar dat was ook niet te verwon-

deren. Op de spaarmarkt is al jaren een felle concurrentie aan de gang, die heeft geleid tot spectaculaire verschuivingen. In twintig jaar tijd liep het aandeel van de spaarbanken in de spaarmarkt terug van 28 naar 17 procent en het aandeel van de R.P.S. van 25 naar 14 procent. Daarentegen nam de portie van de algemene banken toe van 8 naar 28 procent. Kennelijk sloegen de spaarprodukten van de algemene banken goed aan bij het publiek, terwijl het verweer van de spaarbanken en R.P.S. niet doeltreffend genoeg was.

Plaats voor specialisten als Roparco

Het is begrijpelijk dat – ook in de pers – de vraag is gerezen: Moet er in een markt die al zo lang en zo fors in beweging is nu nóg een spaarvorm bij?

Prof. Scholten: "Ik zou een vergelijking willen trekken tussen het bankwezen en de detailhandel. Je hebt naast

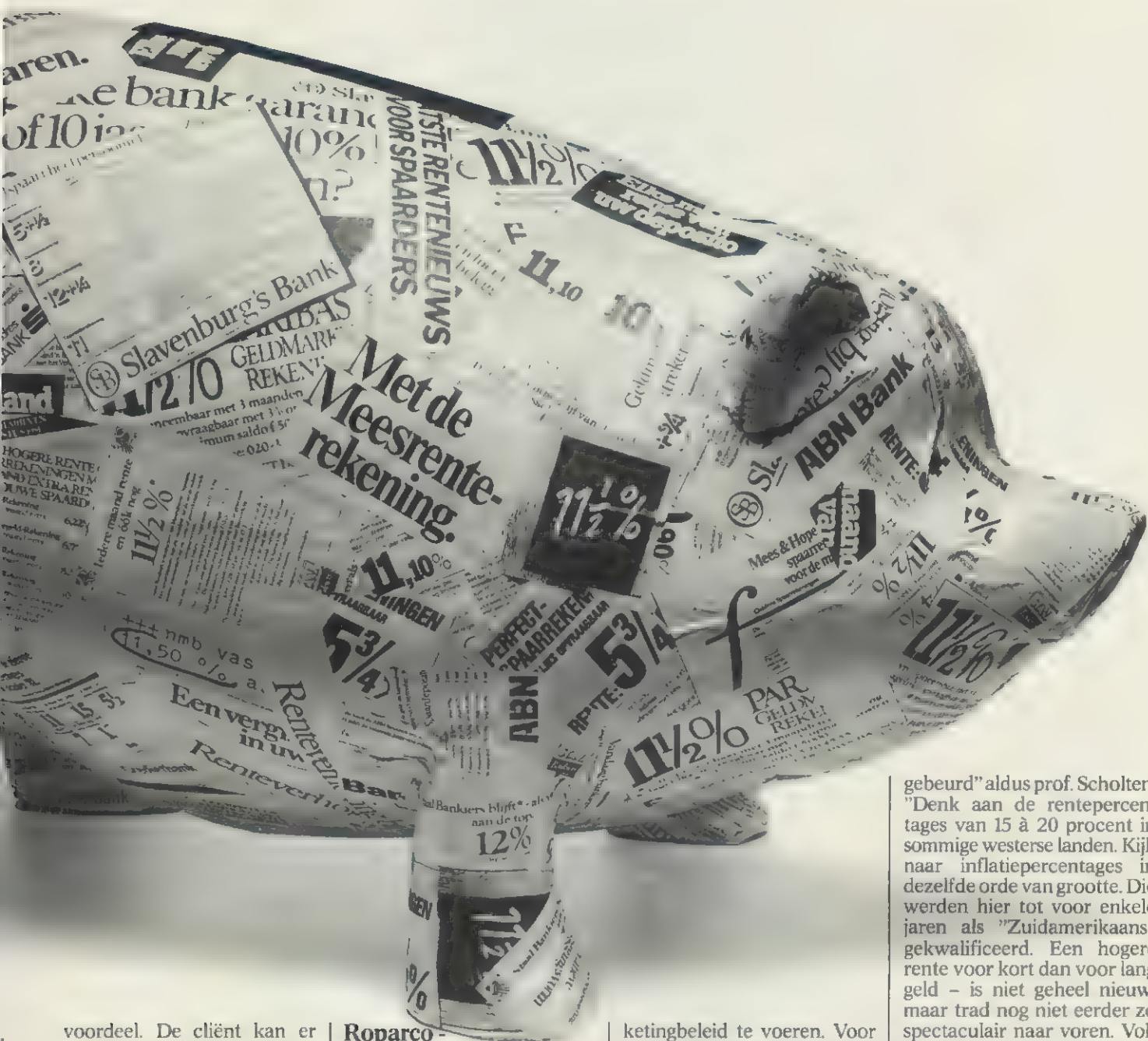
warenhuizen speciaalzaken. Zo is er ook plaats voor specialisten als Roparco naast de algemene banken. Je ziet in de detailhandel in de loop van de tijd een zekere golfbeweging optreden in de belangstelling voor de speciaalzaak en het warenhuis. Er zijn perioden dat het warenhuis een grote groei doormaakt omdat het kopen onder één dak de cliënten sterk aanspreekt, maar er zijn ook tijden waarin de belangstelling sterker uitgaat naar de speciaalzaak met zijn kwaliteit en zijn bijzondere assortiment. Ook de vestigingsplaats speelt in de detailhandel een belangrijke rol, net als openingstijden, bereikbaarheid, parkeergelegenheid en dergelijke.

De detailhandel speelt actief in op de belangstelling van het publiek. Je ziet steeds nieuwe ontwikkelingen. Zo gaan de warenhuizen soms in de richting van een verzameling boutiques, om de klanten de in-

druk te geven dat zij te maken hebben met een groot aantal speciaalzaken onder één dak. Maar je ziet ook soms bij speciaalzaken de neiging tot parallelisatie optreden. Door meer artikelen aan hun specifieke assortiment toe te voegen wordt de klant – als die nu toch in de winkel is – in staat gesteld ook andere artikelen te kopen.

Hetzelfde geldt voor de financiële wereld. Je komt daar warenhuisachtige banken tegen. Zij zijn in bepaalde opzichten in het





voordeel. De cliënt kan er namelijk voor diverse zaken terecht, zoals sparen, lenen, reizen, valutatransacties, verzekeringen etc. Veel cliënten stellen dat warenhuiskarakter op prijs. Dat het aanbod van zo'n warenhuisachtige bank op elk speciaal gebied dan wat minder exact afgestemd is op één bepaalde categorie klanten, wordt niet als een bezwaar gevoeld. Dat is dan weer de kans voor de speciaalzaak. Die kan wel aan speciale smaak en verlangens voldoen.

Zo zie ik in bepaalde periodes soms meer kansen voor

Roparco - erkende kwaliteit

gespecialiseerde bedrijven en in andere tijden voor de warenhuizen. Voor de betrokken bedrijven zal het een kwestie van afstemmen en concurreren zijn. Dan zal de cliënt zelf zijn keus wel maken. Op het ogenblik is het een realiteit, dat de algemene banken een buitengewoon sterke positie op de Nederlandse markt innemen door hun omvang en kracht en mede door hun enorme kantorennet. Zij zijn in staat een krachtig mar-

ketingbeleid te voeren. Voor de spaarbanken, maar ook voor Roparco met zijn betrekkelijk bescheiden middelen, is het echter een hele toer om een eigen boodschap aan het publiek over te brengen", aldus prof. Scholten.

Dat Roparco daarin in de afgelopen maanden geslaagd is, dankt zij niet zozeer in de eerste plaats aan een fors stemgeluid in de vorm van een kostbare reclamecampagne, maar aan de algemeen erkende kwaliteit van zijn produkt.

"Er is in de wereld van het geld in de laatste decennia veel

gebeurd" aldus prof. Scholten. "Denk aan de rentepercentages van 15 à 20 procent in sommige westerse landen. Kijk naar inflatiepercentages in dezelfde orde van grootte. Die werden hier tot voor enkele jaren als "Zuidamerikaans" gekwalificeerd. Een hogere rente voor kort dan voor lang geld - is niet geheel nieuw, maar trad nog niet eerder zo spectaculair naar voren. Volstrekt nieuw in de geschiedenis van mensen en geld zijn de opkomst van, en massale participatie in, girale systemen en bijvoorbeeld het omvangrijke gebruik van cheque en credit card.

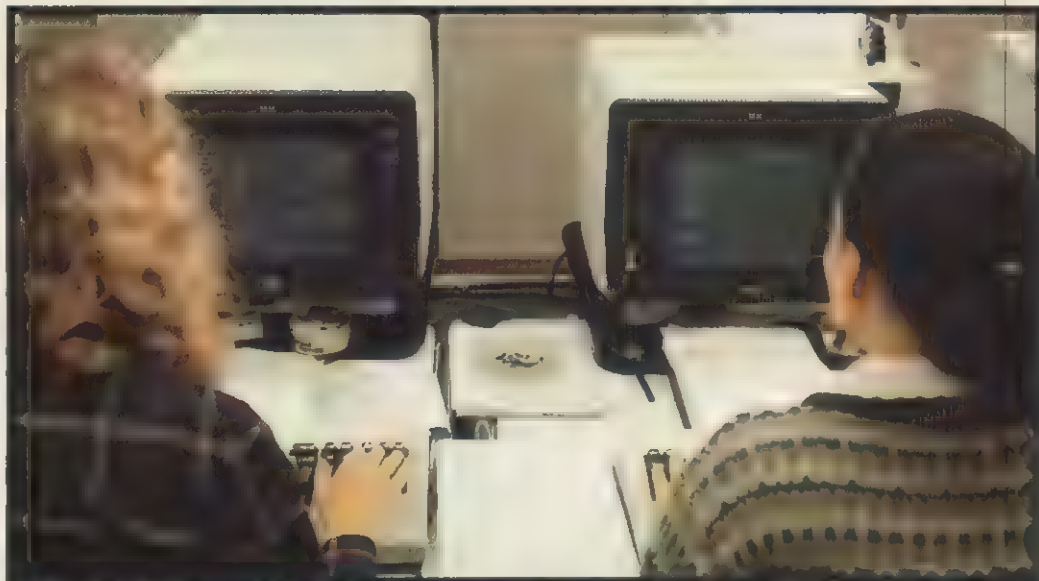
Inflatie en rente jagen elkaar op

De techniek van hoog ontwikkelde administratiesystemen, van computer, telex en telefoon, geeft samen met een redelijk ver ontwikkeld postverkeer nieuwe mogelijkheden. Het duurt al-

tijd enige en soms lange tijd voordat wat technisch mogelijk is ook feitelijk wordt toegepast. Het tempo van uitvinding tot toepassing hangt ook af van bijzondere omstandigheden: doorbraken op andere terreinen en (altijd) de factor

Credit cards en cheques

initiatief. Zo lijdt het geen twijfel, dat de ongekende stijging van de energieprijzen een aantal toepassingen voor wat al eerder kon, sterk heeft gestimuleerd. Op het terrein van geld: wie loopt met pakken bankbiljetten in z'n zak als hij zich met cheques of credit cards uitstekend kan redden? Wie gaat met de auto of zelfs nog per fiets of te voet naar een kantoor van de bank als hij thuis kan regelen wat hij gedaan wil hebben?



Duizenden nieuwe Roparco-rekeninghouders worden geadministreerd - nieuwe technieken drukken de kosten

Toch hebben de recente ontwikkelingen in rente-hoogte en rentestructuur bij de huidige financiële infra-structuur mogelijkheden geschapen – juist ook ten behoeve van de spaarder – die nog niet werden benut. Dat doet Roparco nu. De spaarder kan bij Roparco een rekening openen die drie unieke voordelen biedt: 1. hij kan tot f 25.000 per maand zonder enige beperking of boete onmiddellijk over zijn geld beschikken; 2. hij krijgt een rente, die hij onder deze voorwaarden nergens anders krijgt: vandaag 10 procent; 3. hij krijgt bovendien – ook uniek voor de spaarmarkt – een winstaandeel.

Over de omvang van het bedrag aan besparingen, dat bij Roparco terecht zal komen, durft prof. Scholten eigenlijk geen uitspraak te doen. Wel vermoedt hij, dat Roparco binnen enkele jaren zal kunnen groeien tot de omvang van een van de Robecofondsen. Dat zou dus enkele miljarden kunnen betekenen. Maar ook in dat geval is er nog geen sprake van een aardverschuiving. Bij een totale spaarmarkt van zo'n f 125 miljard gaat het dan nog maar om enkele procenten. Bovendien gelooft hij, dat de besparingen in de komende jaren weer gaan toenemen. Hij verklaart dat als volgt:

"Het lijdt voor een toene-

mend aantal mensen, van hoog tot laag en van links tot rechts, geen twijfel meer, dat de grenzen van de verzorgingsstaat overschreden zijn. Juist op het terrein van de collectieve sociale voorzieningen is de ontwikkeling in ons land doorgeschoten, zelfs ten opzichte van andere westerse landen. We zullen weer terug moeten naar de bedoelingen van Drees Sr.: een collectieve basisvoorziening voor de ergste nood. Als deze conclusie juist is – en persoonlijk twijfel ik daar niet aan – dan lijkt het niet gedurfd aan te nemen, dat het dieptepunt in de particuliere besparingen achter ons ligt.

Roparco binnen enkele jaren even groot als Robeco-fondsen

Want de noodzaak om ook particulier wat opzij te leggen voor ongunstiger tijden zal weer toenemen. Er zal geen gebrek zijn aan besparingen en er zal op de spaarmarkt dus ook geen toenemend gevecht zijn om een steeds kleiner bedrag. En als het bedrag waarmee de spaarmarkt gaat toenemen ten volle terecht komt bij Roparco, dan zou ik al heel gelukkig zijn."

Er is volgens prof. Scholten geen sprake van dat bijvoorbeeld spaarbanken door Ro-

parco in moeilijkheden zouden komen of dat grootbanken zodanig in de wielen zouden worden gereden, dat zij een hogere rentevergoeding zouden moeten eisen van degenen die bij hen geld lenen.

"Het is soms nuttig om over de grenzen te kijken. Ik was onlangs in Australië, waar ik mij verdiept heb in de financiële wereld daar. Er hebben zich in dat werelddeel niet minder ingrijpende veranderingen voorgedaan dan hier of in de Verenigde Staten. Het merkwaaardige is echter, dat de verschuiving op de spaarmarkt tegengesteld was aan die bij ons, namelijk afbrokkeling van het aandeel van de handelsbanken en verbetering van de positie van de gespecialiseerde "building societies". Gespecialiseerde instellingen hoeven dus – zoals ik bij mijn vergelijking van het bankwezen met de detailhandel al zei – niet echt altijd in het nadeel te zijn.

Wat mij daar opviel was de kritiek in de Australische financiële wereld op deze verschuiving. Omdat de "building societies" een hogere rente gaven, zouden de handelsbanken hun rentevergoeding eveneens moeten optrekken, hetgeen echter als consequentie zou hebben, dat de banken ook een hogere rente op de aan het bedrijfsleven uitgeleende gelden zouden gaan

Wat doet de geldmarkt?

Overheden, bedrijven en instellingen kunnen voor het lenen van grote bedragen terecht op twee "markten", de geldmarkt en de kapitaalmarkt. Als het gaat om tijdelijke kastekorten, dan is de geldmarkt de aangewezen plaats om te lenen. Op de geldmarkt wordt namelijk alleen zogenaamd "kort geld" gevraagd en aangeboden. Dit zijn leningen met een kortere looptijd dan één jaar. Daaronder bevinden zich daggeld, maanddeposito's, driemaandsdeposito's enz. Wordt er echter geld verlangd voor langlopende investeringen, dan

kunnen de overheden, bedrijven en instellingen op de kapitaalmarkt terecht. Daar wordt in "lang geld" gehandeld: leningen met looptijden van één tot dertig jaar of meer.

In de vijftiger en zestiger jaren lag de rente op de geldmarkt meestal belangrijker onder die van de kapitaalmarkt. Hoe langer de looptijd, hoe meer rente moest worden vergoed. De laatste tijd bestaat echter – zoals ook uit de grafiek blijkt – een zogenaamde "omgekeerde rentestructuur": kort geld is duurder dan lang geld.

cisen. Terecht schreef een Australisch journalist daarentegen: Het zou onjuist zijn de rentevergoeding om die reden laag te houden. Is het soms de taak van de kleine en middelgrote spaarders om de bedrijven te subsidiëren? Die zelfde opmerking kun je maken ten aanzien van de situatie in Nederland."

Prof. Scholten vindt voorts dat de veronderstelling, dat Roparco de werkgelegenheid in het bankwezen aantast, geen steek houdt. "Er bestaat al jaren vrees voor een verlies van arbeidsplaatsen, maar dan als gevolg van automatisering en efficiencyverbetering. Vandaar dat er een discussie gaande is of die ontwikkeling niet moet worden getemperd. Als er nu een nieuwkomer zoals Roparco in het bankwezen verschijnt, dan bestaat hier en daar de neiging om de problemen daaraan op te hangen. Maar bij de sanering van het bankwezen gaat het om vele duizenden arbeidsplaatsen, terwijl je de invloed, die Roparco ooit op de werkgelegenheid bij de banken zal hebben, met veel fantasie misschien op enkele tientallen kunt schatten."

Over de fusiebeweging die in de spaarbankwereld in gang gezet zou worden, zegt hij: "Die beweging was er al lang. Als die door de komst van Roparco wordt versterkt, dan geloof ik dat dit voor de spaarbanken alleen maar heilzaam is."

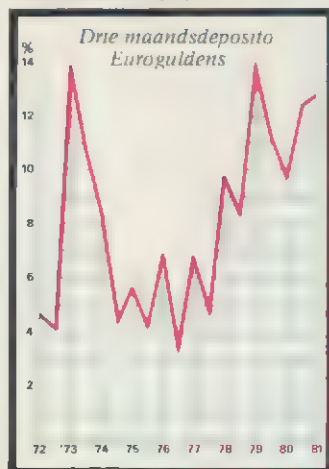
Hoewel de verschijning van Roparco aan de Nederlandse financiële horizon stof heeft doen opwaaien, hebben de banken toch in wezen rustig gereageerd. Het feit dat de R.P.S. ongeveer op het zelfde moment de rente op jaardeposito's fors verhoogde van 9 naar 12 procent was wel opzienbarend, maar moet meer worden gezien als een reactie op soortgelijke renteverhogingen door de grootbanken enige tijd tevoren."

Tenslotte de vraag waarom juist Robeco met een spaarvorm, zoals Roparco biedt, op de markt is gekomen. Past Roparco wel in de groep?

"Jazeker. Ik zou erop willen wijzen, dat de groep behoefte had aan wat je zou

kunnen noemen een vijfde alternatief. Robeco biedt thans namelijk een pakket van vier beleggingsmogelijkheden, waarvan de grondslagen zijn aandelen (bij Robeco en Rolinco), obligaties (bij Rorento) of onroerend goed (bij Rodamco). Steeds gaat het om een deelname in de vorm van aandelen. En die zijn aan koersschommelingen onderhevig.

De ontwikkelingen van de rente sinds 1973.



Maar de aandeelhouders in onze vier fondsen kunnen soms de mening toegedaan zijn, dat zij zich er tijdelijk helemaal uit terug moeten trekken. Bij voorbeeld omdat de koersen hoog zijn en omhoog dreigen te gaan. Ze willen dan enige tijd later hun stukken weer tegen een lagere prijs terugkopen. Een begrijpelijke houding. Maar ondertussen verdwijnen ze wel uit het gezichtsveld van de groep en worden wellicht geconfronteerd met aanbiedingen elders. Roparco biedt hen de mogelijkheid hun geld te beleggen in de nominale sfeer en hun tijd af te wachten. Anderzijds biedt Roparco aan de Robeco Groep de gelegenheid om houders van een spaarrekening onder omstandigheden voor andere beleggingen te interesseren.

Op de vraag of we onze beleggingstaak met Roparco wel aankunnen kan ik kort zijn. We hebben er het vakmanschap en het management voor. Ik geloof, dat we ons op dit gebied met iedereen in dit land en zelfs in de hele wereld kunnen meten", aldus prof. Scholten.

Roparco bundelt kleine spaarders

Verreweg de meeste spaarders in Nederland kunnen niet profiteren van de hoge rente op de geldmarkt. Daar zijn ze "te klein" voor. Nederland telt wel een opmerkelijk hoog aantal spaarboekjes en spaarrekeningen (alleen de twee grootste spaarinstellingen, R.P.S. en Rabo, hebben er samen al bijna vijftien miljoen), maar de gemiddelde tegoeden bij deze instellingen zijn maar resp. f 2.500 en f 5.500. En om op de geldmarkt mee te doen en een hoge rente te krijgen is vrijwel steeds minstens f 25.000 nodig.

Met de komst van Roparco worden de mogelijkheden van de kleine en middelgrote spaarder ingrijpend verbeterd. Volgens de beide directeurs van Roparco, de heren S. Beunder en Mr. K. H. Gaarlandt, bundelt Roparco als het ware de vele kleine bedragen van de spaarders en zet dat geld uit onder andere op hoog rentende deposito's. Aangezien de kosten van Roparco laag zijn naar verhouding tot die van andere (spaar)banken, krijgt de spaarder nu een rentevergoeding die dicht in de buurt komt van hetgeen grote beleggers op de geldmarkt krijgen. Roparco vervult daarmee dezelfde functies als de vier andere Robeco-fondsen, namelijk voor de kleine belegger mogelijkheden scheppen, die anders

alleen voor grote beleggers zijn weggelegd.

De directeurs zijn van mening, dat Roparco steeds een relatief hoge rente aan de kleine spaarder zal kunnen geven. Niet alleen door haar lage kosten, maar ook door haar deskundigheid op beleggingsgebied en door haar flexibiliteit. Wanneer bijvoorbeeld de "omgekeerde rentestructuur", die de laatste jaren in ons land bestaat, weer plaats maakt voor wat vroeger een normale situatie werd genoemd, dan zullen op dat moment de beleggingen voor iets langere termijn en de krediet-hypotheken met variabele rente voor Roparco een hoger rendement opleveren dan deposito's en daggeld.

Op de veel gehoorde stelling dat de spaarders in Nederland zo traag zijn, zeggen de heren Beunder en Gaarlandt dat de rentebewustheid in ons land toeneemt. De spaarder wordt minder behoudend en minder traag. Wat trouwens soms voor traag wordt aanzien is in werkelijkheid de handicap van het vastzetten van geld. De spaarder moet dan wachten tot het vrij komt alvorens ermee te kunnen verhuizen naar Roparco. Vele spaarders zullen het als een verademing ervaren, wanneer zij bij Roparco voortaan vrij over hun geld kunnen beschikken.

S. Beunder (rechts) en Mr. K.H. Gaarlandt (links): Hoge rente voor kleine spaarders.



Terugkeren naar de gouden standaard, is dát het medicijn voor de economische kwalen van de Verenigde Staten? Ja, zeggen de voorstanders, want met de gouden standaard komt een eind aan de inflatie. Besparingen en investeringen zouden binnen een jaar verdubbelen. Amerika zou een van de grootste bloeiperioden uit zijn geschiedenis beleven. Maar de tegenstanders zeggen, dat zich tussen 1880 en 1914, toen de VS ook een gouden standaard kende, liefst tien recessies voordeden, om nog maar niet te spreken over die van de dertiger jaren. Als de wereld overgaat op de gouden standaard zouden bovendien de ontwikkelingslanden de dupe worden.

Gouden standaard, medicijn

DOOR CEES CALJÉ

Geld en goud horen bij elkaar. Zelfs tijdens het Bretton Woods tijdperk, waaraan in feite tien jaar geleden een einde kwam, was het goud nimmer geheel afwezig uit het denken van 's werelds monetaire experts. Ferme uitspraken bleven echter achterwege en van officiële zijde zweeg men het goud liefst dood. Dat is nu veranderd. "We mogen weer vrij over goud praten, en dat is al heel wat", zei Nederlandsche Bank-president Jelle Zijlstra eind september in Washington. Zijlstra zou graag zien dat de centrale banken hun enorme goudvoorraden zouden gebruiken om stabilere wisselkoersen na te streven. Dat hij daarbij vooral aan de dollar denkt ligt voor de hand. In de VS gaan sommigen nog een stap verder, een forse stap zelfs.

De "Magie van de markt" zal de problemen vanzelf wegnemen

Eén van hen is Arthur Laffer, een jonge professor uit Californië, die bekend staat als de goeroe van de "supply side"-economie. Nu de euforie over de belastingverlagingen van president Reagan, gebaseerd op Laffers aanbevelingen, is verdwenen, is Laffer haastig overgeschakeld



Fort Knox, de goudkluis van de Verenigde Staten.

Terugkeer naar gouden standaard: medicijn voor Amerika

In 1966, als student aan de Stanford Universiteit, voorspelde Laffer dat een ex-acteur, genaamd Ronald



Arthur Laffer - goeroe van de "supply side" economie.

Reagan, de zittende gouverneur van de staat Californië, Edmund Brown, bij de volgende verkiezingen zou verslaan. Hij werd uitgelachen, maar Reagan won met grote meerderheid - Reagan en Laffer raakten later goed bevriend.

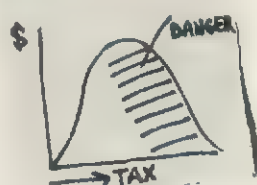
Arthur Laffer is nu hoogleraar aan de Graduate School of Business van de Southern University van Californië. Zijn invloed op het economisch beleid in de Verenigde Staten is op het ogenblik van verstrekkende betekenis.

Hij maakte naam onder Nixon met een nieuw en gedurfd econometrisch model dat een snellere groei van het

Bruto Nationaal Produkt voorspelde dan andere economen voor mogelijk hielden. Hij ging er van uit dat het publiek verstandiger is dan economen meestal veronderstelden en dat de mensen hun uitgavenpatroon snel aanpassen aan veranderingen in het geldaanbod.

In 1974 tekende hij in een restaurant in Washington op een servetje een diagram dat de naam kreeg van "Laffer's curve" (zie hiernaast). Het geeft weer wat er gebeurt met de belastingopbrengsten (verticale as) als de belastingdruk toeneemt (horizontale as). De vraag is natuurlijk het juiste punt op de grafiek te kiezen waarop men zich

bevindt. Laffer denkt dat men in Amerika al in het gevarengedebied is gekomen en hoewel zijn analyse niet door iedereen wordt gedeeld is zijn invloed op de regering Reagan toch wel van dien aard geweest dat er (via de Kemp-Roth belastingwet) een belastingverlaging van 30% over drie jaar werd voorgesteld.



Het servet van Laffer.

of vergif?



op een nieuw thema. Terugkeren naar de gouden standaard, dát is nu het echte medicijn voor Amerika's economische kwalen.

Laffers nieuwe boodschap doet op het eerste gezicht wat vreemd aan maar past wonderwel in de ideologie van veel conservatieve Amerikanen die de economie willen grondvesten op "harde" uitgangspunten, waarna de "magie van de marktplaats" (Reagan) de problemen vanzelf oplost. En: als de geld- en kredietgroei beperkt wordt door de hoeveelheid goud in de kluizen van de Federal Reserve (het stelsel van centrale banken in de VS), dan zal een hoge rente niet langer nodig zijn. Dat vooruitzicht oefent natuurlijk een onweerstaanbare aantrekkingskracht uit. Maar er is een keerzijde aan deze gouden medaille. Als de "Fed"

duceerd en geconsumeerd. Zo'n crisis kan alleen worden vermeden als de prijzen fors dalen, maar op zulke prijsdalingen kan nauwelijks gerekend worden.

Laffer heeft zich niet ongevoelig getoond voor deze problemen en is met een compromis op de propen gekomen: als de geldgroei geen gelijke tred houdt met de hoeveelheid geld in de kluizen van de Fed dan kan de gouden standaard drie maanden worden opgeschort.

Goudcommissie wijst terugkeer naar gouden standaard af

Daarna volgt een terugkeer, nu echter tegen de op dat moment vigerende marktprijs van het goud. Wat resulteert in een soort flexibele gouden standaard die in de praktijk echter niet veel verschilt van het huidige systeem. Als de goudprijs van de dollar regelmatig kan worden bijgesteld zal het vertrouwen in de Amerikaanse munt nauwelijks toenemen. Geen wonder dat de eerste geluiden uit de Amerikaanse goudcommissie, die een mogelijke terugkeer naar de gouden standaard bestudeert, afwijzend zijn. Die commissie staat onder voorzitterschap van minister van Financiën Donald Regan en voert waarschijnlijk in de eerste plaats een theaterstuk voor binnenlands gebruik op, omdat de Republikeinen een verkiezingsbelofte dienen in te lossen. Toch is het bestaan van deze door het Congres ingestelde commissie op zich al een teken aan de wand. De Amerikanen zijn, met een hardnekkige inflatie van rond de 9 procent, en ondanks recente dalingen van de nog altijd

Flexibele gouden standaard verschilt in praktijk niet veel van het huidige systeem

verplicht zou zijn de haar aangeboden dollars om te wisselen in goud, tegen een van tevoren vastgestelde prijs, is de kans groot dat bij een massaal aanbod (bijvoorbeeld bij het uitbreken van een politieke crisis) zoveel dollars uit de Amerikaanse economie verdwijnen dat een economische crisis onvermijdelijk wordt. Als er minder geld in de economie circuleert wordt er immers ook minder gepro-

zeer hoge rente en een stagnerende produktiviteit, duidelijk de kluts kwijt.

Bloeiperiode

In de goudcommissie wordt de gouden standaard vooral verdedigd door Lewis E. Lehrman, een zakenman uit New York. In het weekblad US News & World Report betoogde hij onlangs dat door de inflatie niemand meer spaart: de koopkracht van je besparingen verdwijnt als sneeuw voor de zon. Met een gouden standaard zou een eind aan de inflatie komen. Lehrman: "Ik voorspel dat de besparingen en de investeringen binnen één jaar zullen verdubbelen. Een gouden standaard zal leiden tot één van de grootste economische bloeiperioden uit de geschiedenis". Lehrman c.s. zwijgen echter over de prijs die voor dit rooskleurige vooruitzicht betaald moet worden. De geschiedenis leert dat die hoog is: alleen al tussen 1880 en 1914 kende de VS liefst tien recessies. Ook de crisis van de jaren '30 wordt door veel economen met de gouden standaard in verband gebracht. Zonder een vaste band met het goud hadden de kapitalistische landen de neerwaartse spiraal eerder en gemakkelijker kunnen doorbreken, aldus redeneert men.

Overigens zouden de VS nimmer op eigen houtje terug kunnen keren naar de gouden standaard. Want in dat geval zou er een ware run op dollars losbreken. Internationaal overleg en gezamenlijke

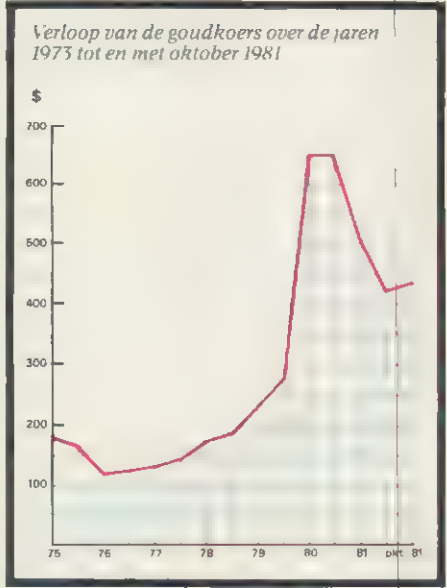
Is goud wel zo'n stabiele basis om het wereldstelsel op te bouwen?

actie zouden dus onontbeerlijk zijn. De kans daarop lijkt uiterst klein. Maar goed, stel nu dat die gezamenlijke actie er tóch komt en dat alle grote industrielanden terugkeren naar de gouden standaard. Een positieve consequentie springt onmiddellijk in het oog: vaste wisselkoersen. Immers, alle munten zijn een bepaalde hoeveelheid goud waard, en hebben dus ten opzichte van elkaar een vaste prijs. Die vaste wisselkoersen geven de wereldhandel vaste grond onder de voeten.

Gouden standaard maakt economie gevoelig

Maar ook dit voordeel valt in het niet bij de nadelen. Met een gouden standaard kan de geldvoorziening niet langer dienstbaar worden gemaakt aan binnenlandse belangen. Dit was de reden waarom Groot-Brittannië in 1931 de gouden standaard verliet, in 1933 gevolgd door de VS. Nederland sloot de rij in 1936.

En ander, belangrijk bezwaar dat in de jaren '30 een rol speelde is dat een gouden standaard de economie erg gevoelig maakt voor wat in het buitenland gebeurt. De wisselkoersen liggen vast zodat een handelstekort of -overschot niet in een lagere of hogere wisselkoers vertaald kan worden. De binnenlandse economie moet alle klappen opvangen. En dan zijn er natuurlijk nog de problemen die inherent zijn aan het edele metaal waar alles om draait. De goudprijs lag in



In 1936 werd in navolging van Engeland en de V.S. ook door Nederland de gouden standaard los gelaten

1971 nog op 35 dollar per troy ounce maar steeg daarna met horten en stoten tot liefst 850 dollar in januari 1980. Sinds dien volgde een daling tot amper 400 dollar; momenteel ligt de prijs op circa 450 dollar. Is goud wel zo'n stabiele basis om het wereldgeldstelsel op te bouwen? Voorstanders van een terugkeer naar de gouden standaard brengen hier tegenin dat de goudmarkt, waarop deze prijzen tot stand komen, een restmarkt is.

Banken bepalen de goudprijs

De goudproductie bedroeg vorig jaar 1,3 miljoen kilo, terwijl de wereldgoud voorraad in handen van particulieren en centrale banken 87,3 miljoen kilo bedraagt. Bij de centrale banken en het Internationale Monetair Fonds bevindt zich 37,4 miljoen kilo (de rest zit bij particulieren in de vorm van baar goud, juwelen e.d.) en deze instellingen kunnen dus in feite de prijs bepalen, zo redeneert men. Misschien. Maar dan nog blijft het probleem van de ongelijke verdeling. Datzelfde probleem was in de jaren '30 één van de oorzaken van het einde van de gouden standaard. Nadat Duitsland zijn oorlogsschuld van de Eerste Wereldoorlog in goud had moeten betalen, zat er te weinig goud in Berlijn en andere Europese hoofdsteden, en te veel in de VS.

Welnu, de Federal Reserve is nog altijd 's werelds grootste goudbezitter, met 8,2 miljoen kilo. Op de tweede plaats komt de Bundesbank (!) met 3,7 miljoen kilo en Frankrijk is nummer drie met 3,2 miljoen. De Nederlandsche Bank komt als nummer zes met 1,7 miljoen kilo goud goed voor de dag. So far so good -



De U.S. dollar bepaalt het lot van de wereld.

het probleem zit bij de ontwikkelingslanden. Die bezitten, enkele olielanden uitgezonderd, nauwelijks goud. Een monetair expert als Robert Triffin heeft er keer op keer op gewezen dat de huidige verdeling van de internationale reserves (goud en buitenlandse valuta) de ontwikkelingslanden te kort doet. Als men het wereldgeldstelsel gaat baseren op goud wordt deze problematiek nog ernstiger. Ontwikkelingslanden zouden worden gedwongen goud in te kopen tegen een prijs waartegen de industrielanden hun goudvoorraad verkregen. Hoe de wereldeconomie in zo'n situatie kan bloeien is volstrekt een raadsel.

De helft uit Zuid-Afrika, een kwart uit de Sovjet-Unie

Nu is dit probleem voor de Reagan-economen waarschijnlijk niet het belang-

Is er een alternatief voor de gouden standaard?

Is er een alternatief voor de gouden standaard, dat even gunstig is voor de prijsstabiliteit en het herstel van het vertrouwen in het papiergeld?

De economische leerboeken laten er geen twijfel over bestaan dat dat alternatief er is en dat het zelfs veel beter is. Het komt er op neer dat de centrale bank zorgt voor een groei van de geldomloop die in overeenstemming is met de groei van het nominale inkomen, dat de overheid op lange termijn de tering naar de nering zet en op korte termijn de vraag stabiliseert door bestedingsstimulering afgewisseld met bestedingsbeperking, en dat in het bedrijfsleven loonstijgingen tot stand komen die in overeenstemming zijn met de stijging van de arbeidsproductiviteit.

Het gaat hier, het zij herhaald, om een alternatief uit de leerboeken. De praktijk ziet er vaak heel anders uit, al zijn er perioden van inkeer waarin de regering, werkgevers en werknemers zich wél aan de economische regels houden. Het probleem met de gouden standaard is echter dat de voorstanders allerm minst duidelijk kunnen maken dat het goud aan deze misstanden een eind zou kunnen maken. Dat kan alleen de mens.

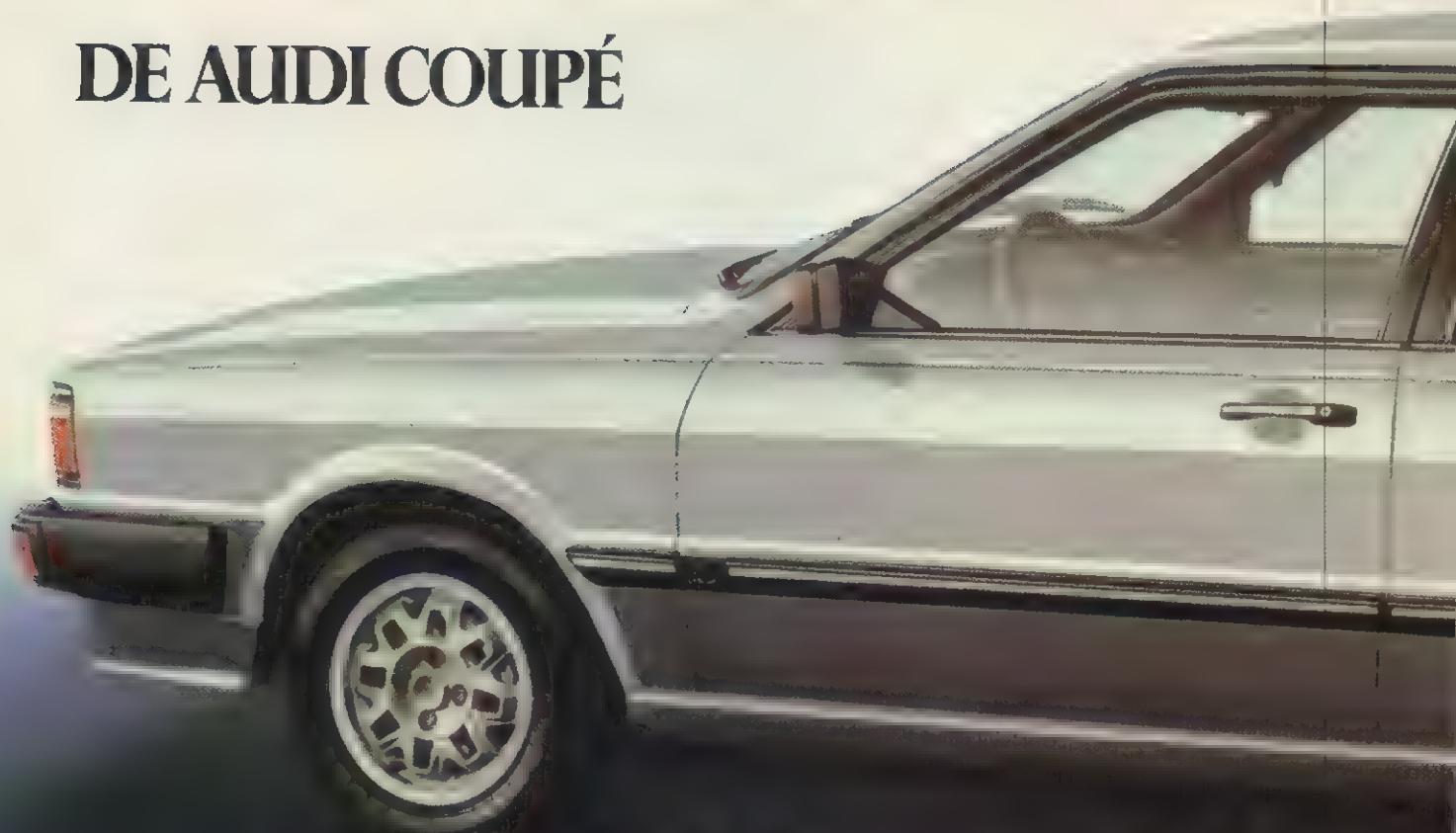
Een deel van de goudvoorraad in Fort Knox.



rijkste. Wellicht spreekt een ander vraagstuk hen meer aan: kun je het wereldgeldstelsel wel baseren op een edel metaal dat voor ruim de helft in een politiek instabiel land wordt gewonnen en voor een kwart in een politiek vijandig land? Immers, Zuid-Afrika produceerde in 1980 0,7 miljoen kilo goud op een wereldproductie van 1,3 miljoen, en de Sovjet-Unie zorgde voor een aanbod van 0,3 miljoen kilo goud. Kortom, een terugkeer naar de gouden standaard lijkt nu én in de nabije toekomst uiterst onwaarschijnlijk. De kritiek op de hoge rente zal andere, betere alternatieven moeten vinden. Het ligt voor de hand dat de critici zich daarbij concentreren op de effectiviteit van een krap geldbeleid als het gaat om de inflatiebestrijding. Want die effectiviteit is tot nu toe allerm minst aangetoond. ■

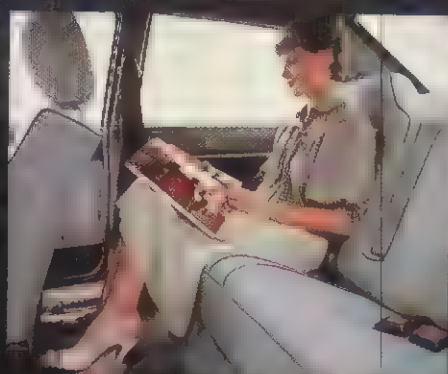
Cees Caljé is financieel-economisch redacteur van NRC/Handelsblad.

DE AUDI COUPÉ



Bolide en lim

De fraaie Audi Coupé is alweer het zoveelste bewijs van de eigenzinnigheid waarmee Audi auto's bouwt. De Audi Coupé heeft namelijk de allure en potentie van een GT. Plus de comfortabele luxe van een vijspersoons limousine. Zo is Audi er voortreffelijk in geslaagd auto-eigenschappen te combineren die op het oog volkomen tegenstrijdig zijn. Maar die in de praktijk verbluffend goed bij elkaar passen. De Audi Coupé is er het oogstrelende bewijs van.



Achterin de Audi Coupé is volop ruimte voor 3...



...de robuuste achterzijde van Audi Coupé, ook daar een spoiler...

De vormgeving

De styling van de Audi Coupé weerspiegelt z'n temperamentvolle karakter. De grille met de vier Audi ringen, de diepliggende frontspoiler, de dubbele koplampen, de wigvormig oplopende zijlijn, de strak afgewerkte, eveneens van een spoiler voorziene achterzijde; het zijn geraffineerde uiterlijkheden die ogenblikkelijk te kennen geven dat we hier met één brok power te doen hebben.

Het interieur

Open het portier en verbaas u. De sportstoelen vóór zitten als op maat gemaakt. Achterin vinden drie volwassenen een comfortabele zitplaats. Het dashboard is functioneel en smaakvol gestileerd. Alle belangrijke bedieningspanelen vindt u direct onder handbereik. Handig en veilig. Wat het klimaat betreft: het perfect werkende verwarmings-ventilatiesysteem zorgt voor een aangename temperatuur. Uniek detail is de schakelindicator. Die geeft precies aan wanneer u 't best - dus 't zuinigst - over kunt schakelen.



ousine in één



...indrukwekkend front van de Audi Coupé, let op de spoiler...



...een kijkje in de cockpit van de Audi Coupé...

Onder de motorkap van de Audi Coupé bevindt zich de nieuw ontwikkelde 5-cilinder motor. Een krachtpatser met een inhoud van 1,9 liter en een vermogen van 85 kW (115 DIN pk). Die zich kenmerkt door een grote elasticiteit en een fel acceleratievermogen. Ook bij lagere toerentallen. Bijzonder detail is de zogenaamde "egel", die de brandstof voorverwarmt als de temperatuur daalt. Zo wordt de koude start een koud kunstje.

Al zijn de prestaties van de Audi Coupé groot, grote dorst heeft hij bepaald niet. Behalve aan de uitgekende constructie van de motor is dit ook te danken aan de economische vijfde versnelling. Wat cijferwerk: in het stadsverkeer is het verbruik volgens ECE norm 12,5 liter per 100 km, bij 90 km/h constant 6,5 liter per 100 km, bij 120 km/h constant 8,5 liter per 100 km.

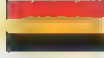
Ga eens autorijden zoals u nog nooit gedaan heeft. Maak een proefrit in de nieuwe Audi Coupé. Bel Pon's Automobielenhandel B.V. telefoon 033-949291 voor een afspraak of meer informatie.

Audi geeft een unieke carrosserie-garantie van zes jaar, en een jaar garantie ongeacht het aantal kilometers.

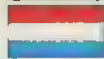
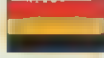
Functioneel en veelzijdig



ROBECO

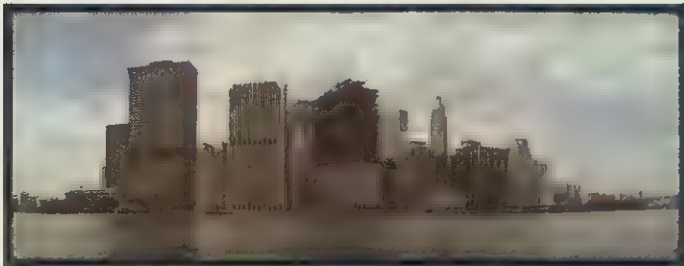
		Koers op 30-11- 1981	Koers op 30-9- 1981	verschil in % over de laatste		
				2 mnd	12 mnd	60 mnd
	FL	221	214	+ 4	+10	+ 75
	BF	3 760	3.430	+10	+26	+102
	FF	509	460	+11	+18	+103
	ZF	162	163	- 1	- 4	+ 32
	DM	202	192	+ 5	+ 9	+ 69
	£	47	46	+ 2	+14	+ 53
	US \$	92	83	+11	- 5	+ 83
	Yen	19.600	19.200	+ 2	- 6	+ 32

ROLINCO

		Koers op 30-11- 1981	Koers op 30-9- 1981 *)	verschil in % over de laatste		
				2 mnd	12 mnd	60 mnd
	FL	215	212	+ 5	+ 8	+104
	BF	3.650	3.410	+11	+24	+134
	FF	493	456	+12	+16	+136
	ZF	157	162	0	- 5	+ 53
	DM	195	191	+ 6	+ 7	+ 94
	£	45	45	+ 3	+12	+ 77
	US \$	89	82	+12	- 6	+112
	Yen	19.100	19.000	+ 3	+ 7	+ 53

*) ex. dividend f7,20

ROLINCO: Spreiding naar landen



Amerika 47%

Verenigde Staten	43%	f 1.170.000.000
Canada	4%	104.000.000



Australië 9%

Australië	9%	f 247.000.000
-----------	----	---------------



Europa 20%

Nederland	8%	f 220.000.000
Groot-Britannië	5%	121.000.000
Frankrijk	3%	70.000.000
Duitsland	2%	57.000.000
Zwitserland	1%	31.000.000
België	1%	27.000.000



Azië 23%

Japan	18%	f 479.000.000
Hongkong	4%	119.000.000
Singapore	1%	25.000.000

RORENT

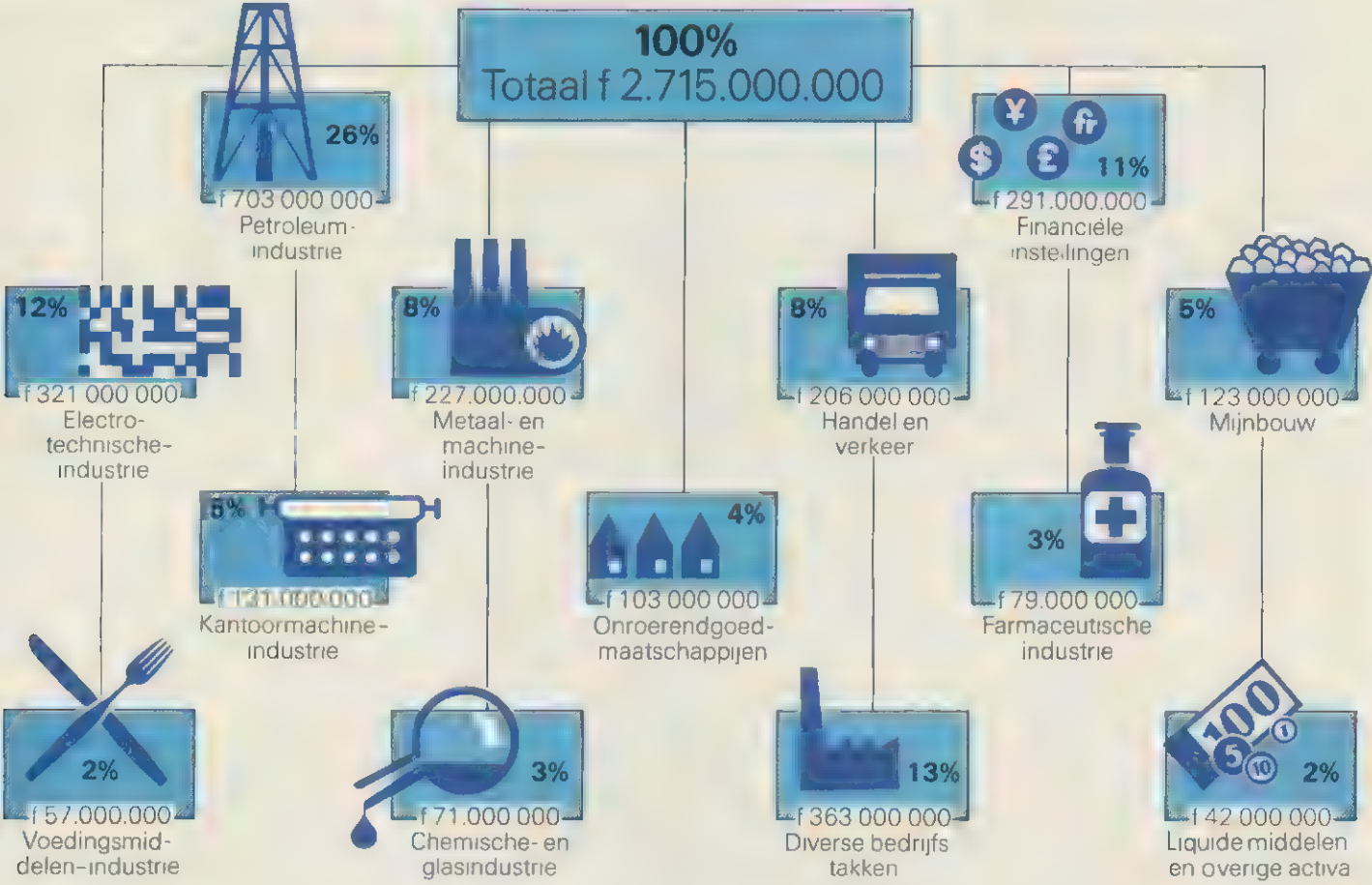
		Koers op 30-11- 1981	Koers op 30-9- 1981	verschil in % over de laatste ..		
				2 mnd.	12 mnd.	60 mnd.
	FL	136	131	+ 4	+16	+ 45
	BF	2.310	2.100	+10	+33	+ 67
	FF	311	281	+11	+25	+ 68
	ZF	99	100	- 1	+ 2	+ 9
	DM	123	117	+ 6	+15	+ 38
	£	28	28	+ 2	+21	+ 26
	US\$	56	51	+11	+ 1	+ 51
	Yen	12.000	11.700	+ 2	0	+ 9

RODAMCO

		Koers op 30-11- 1981	Koers op 30-9- 1981	verschil in % over de laatste ..		
				2 mnd.	12 mnd.	60 mnd.
	FL	117	117	0	+13	+ 31
	BF	1.990	1.880	+ 5	+30	+ 50
	FF	267	252	+ 7	+22	+ 41
	ZF	85	90	- 5	- 1	+ 14
	DM	106	105	+ 1	+12	+ 29
	£	24	25	- 2	+17	+ 13
	US\$	48	45	+ 7	- 2	+ 9
	Yen	10.300	10.500	- 2	- 3	+ 13

* sinds introductie op 22-3-79

ROLINCO: Spreiding naar bedrijfstakken



ROLINCO

Comeback van het aandeel

"De gedachte dat rendementsherstel van de bedrijven de basis is van welvaarten werkgelegenheid begint weer veld te winnen. En dat kan alleen maar betekenen: eerherstel voor het aandeel."

Aldus Prof. Dr. Th. M. Scholten, president-directeur van het aandelenbeleggingsfonds ROLINCO, op de in het afgelopen najaar gehouden aandeelhoudersvergadering. In tijden van beperkte groei of zelfs nul-groei dwingt de zwaardere concurrentie tot produktvernieuwing en -verbetering. Dat betekent wellicht achteruitgang of zelfs het verdwijnen van een aantal bedrijven en soms bedrijfstakken. Maar het betekent ook grote groeikansen voor andere ondernemingen en sectoren. ROLINCO zoekt het wat dat betreft duidelijk in de categorieën energie en technologie. Dit blijkt ook uit de de lijst van

De 15 grootste belangen van Rolinco per 31 augustus 1981

Santos	Australië	f 125 mln
Hitachi	Japan	f 74 mln
Hongkong Land	Hongkong	f 72 mln
Kon. Olie	Nederland	f 69 mln
Atlantic Richfield	USA	f 64 mln
Dome Petroleum	Canada	f 57 mln
Tandy	USA	f 57 mln
Superior Oil	USA	f 50 mln
Warner Communications	USA	f 49 mln
Shell Oil	USA	f 45 mln
Philip Morris	USA	f 38 mln
Woodside	Australië	f 38 mln
Nippon Steel	Japan	f 38 mln
Nippon Kokan	Japan	f 38 mln
Santa Fé Int.	USA	f 37 mln

De Verenigde Staten, Japan en Australië genieten de voorkeur met resp. 40%, 18% en 9% van de beleggingsportefeuille. Deze beleggingspolitiek heeft in de afgelopen 15 maanden, dus vanaf het begin van het verslagjaar 1980/1981 een totaal beleggingsresultaat opgeleverd van 30% (koerswinst + dividend). Drs. A.J. van Oostveen, lid van de directie van Rolinco, ziet ook voor de nabije toekomst weer goede kansen op de aandelenbeurzen.

"De rentedaling die wij overal kunnen waarnemen is gunstig voor het klimaat op de aandelenbeurs. Beleggers zullen minder gauw geneigd zijn om hun geld in de vastrentende sfeer te houden, omdat daar het rendement terugloopt, terwijl de lage koersen van vele aandelen de kans geven op een gunstig resultaat plus koerswinst".

De aandeelhoudersvergadering nechtte haar goedkeuring aan het voorstel om over het boekjaar 1980/1981 een contant dividend uit te keren van f 7,20 per gewoon aandeel (1979/1980 f 5,).

Profijt van overnames

Na de snelle stijging van de koers van ROLINCO met 47% in het boekjaar 1980/81, dat per 31 augustus werd afgesloten, liet het eerste kwartaal van het lopende jaar een reactie zien.

Dit was het gevolg van de koersdaling op vrijwel alle effectenbeurzen en van valutaveranderingen. De zwakke beursstem-

ming hield verband met de vrees bij beleggers over een verder uitstel van een economisch herstel. Op 30 november bedroeg de koers van ROLINCO f 214,50 (ex dividend f 7,20), hetgeen een daling van ruim 11% betekent. In de laatste weken van dit kwartaal is de stemming van de aandelenbeurzen onder invloed van de dalende rente weer iets vriendelijker geworden. ROLINCO nam in Japan winst op een deel van de belangen in een aantal sterk in prijs gestegen farmacie-fondsen; in de Verenigde Staten hebben de energiewaarden een koersherstel laten zien, mede onder invloed van overname-biedingen op Marathon Oil en Santa Fé International. Van het laatste fonds heeft ROLINCO een aanzienlijk belang in portefeuille.

Enkele kerncijfers:

	30/11/1981	31/8/1981
Vermogen	f 2.715.230.458*	f 3.214.101.748
Beurskoers per gewoon aandeel	f 214,50*	f 249,80

* na uitkering van f 7,20 dividend in contanten.

RORENTO

Internationale rentedaling gunstig voor Rorento

In de afgelopen drie kwartalen van Rorento, de periode maart t/m november 1981, steeg de beurskoers van f124,20 tot f135,60. Dit is hoofdzakelijk te danken aan de gekweekte rente.

In de laatste negen maanden is de lange rente in de USA en Nederland - met hoogtepunten tussendoor - per saldo onveranderd gebleven; Groot-Brittannië gaf in deze periode een stijging te zien, Duitsland een daling. In de laatste paar weken heeft de lange rente alom een neerwaartse richting te zien gegeven. De positieve uitwerking hiervan op Rorento's obligatieportefeuille werd echter geneutraliseerd door een lagere dollarkoers. Aangezien wij met name in de USA en Nederland enige verdere daling van de lange rente verwachten, liggen de zwaartepunten van de beleggingen in de US-dollar-obligaties en gulden-obligaties (resp. 36 en 26% van het vermogen). De liquiditeiten in gulden werden voor een deel omgezet in D-mark (10%) en in Japanse yen (5%).

Enkele cijfers:

	30/11/1981	28/2/1981
Vermogen	f 2.333 mln.	f 2.180 mln.
Beurskoers per aandeel	f 135,60	f 124,20

Spreading van de beleggingen naar valuta

	30/11/1981	28/2/1981
US-dollar	48%	51%
Gulden	33%	43%
D-Mark	10%	1%
Japanse yen	5%	-
Canadese dollar	4%	3%
Diversen	-	2%



de LUXEBOEK

ROLYKIT
VANDERMOLEN BV
Purmerend · The Netherlands.

De rijkdommen van Prins Charles



Prins Charles en Lady Diana bij hun Range Rover: uitstapjes in de Cotswolds.

Op 29 juli 1981 trouwde Zijne Koninklijke Hoogheid Prins Charles Philip Arthur George, Prins van Wales en Hertog van Cornwall, zijn stralende bruid Lady Diana Spencer. Van de drieduizend genodigden, die de huwelijksplechtigheid in de kathedraal van St. Paul bijwoonden, zal de 8e Graaf Spencer zich waarschijnlijk het gelukkigst hebben gevoeld. Want niet alleen was hij de vader

DOOR BONNIE ANGELO

van de bruid, hij hoefde ook geen stuiver aan de kosten van de bruiloft bij te dragen – en het ging hier om een bedrag van enkele miljoenen guldens. Die rekening werd betaald door de Britse belastingbetalers, die, als dank, op de stoep mochten staan zwaaien. "De vrouw die met mij trouwt, trouwt in een familiebedrijf"

schijnt Prins Charles eens gezegd te hebben. Hoewel pas 19, maakte Lady Diana niet de indruk dat dit vooruitzicht haar zorgen baarde. Op de dag van haar verloving verklaarde ze tenminste, behangen met ongeveer anderhalve ton aan saffieren, ingebed in een omlijsting van 14 diamanten: "Ik heb er geen twijfels over gehad. Ik heb direct ja gezegd". Nu brengt dat "bedrijf" natuurlijk wel



Prins Charles heeft nooit een stuiver op zak. Hij weet bij wijze van spreken niet eens hoe geld eruit ziet. Dat komt omdat er altijd iemand klaar staat om te putten uit zijn "in ruime mate toereikende" inkomen. In totaal worden zijn operationele kosten dit jaar geschat op achthonderdduizend gulden. Hoewel hij bovendien nog het vooruitzicht heeft op een erfenis van f 260 miljoen van zijn moeder in de toekomst, verzuchtte Charles eens: "Het valt niet mee aan de top". Dat moet ironisch bedoeld zijn.

zijn aangename kanten met zich mee: pracht en praal en paleizen, een staf van bedienden, een van de grootste familiekapitalen van heel Engeland en, ooit, de troon. Maar dat ooit zal nog wel even duren. Want het hoofd van de firma, Koningin Elisabeth, is pas 55 en kerngezond. Zij vertoont nog geen neigingen vervroegd uit te treden. Dus voorlopig zullen Prins Charles en zijn jonge bruid moeten wennen aan het leven dat ze voorlopig nog wel een tijdje zullen moeten leiden.

Dat is, naar alle maatstaven gemeten, ongetwijfeld een goed leven. Het inkomen van Prins Charles is redelijk ruim te noemen voor een pasgetrouwd stel. Vorig jaar ontving hij meer dan tweeënhalf miljoen gulden aan opbrengsten uit het Hertogdom Cornwall dat, traditiegetrouw, tot de bezittingen van de Prins van Wales behoort. Het werd in 1337 gesticht door Edward III om zijn verkwistende zoon Edward (de Zwarte Prins) in leven te houden. Het bezit van dit Hertogdom maakt Charles tot een van de grootste grootgrondbezitters in Groot-Brittannië. De landerijen omvatten ruim 85.000 hectare, voor het grootste deel gelegen in het romantische zuidwesten van Engeland, en beslaan voorts

een groot stuk van London. Als erfopvolger is Charles vrijgesteld van de zware inkomstenbelasting (60% in de hoogste tariefgroep) op zijn inkomen uit het Hertogdom. Een zeer benijdenswaardig voorrecht. Maar hij heeft een goed gevoel voor public relations. Om zijn populariteit bij de door inflatie en recessie geplaagde onderdanen van zijn moeder in stand te houden, schenkt Charles de helft van de netto winst uit het Hertogdom aan de schatkist.

Prins Charles krijgt geen salaris, hij redt zich met beleggingen

Prins Charles krijgt geen salaris. Hij moet zich zien te redden met de inkomsten uit beleggingen en uit het Hertogdom totdat hij koning wordt en recht krijgt op de koninklijke toelage en het inkomen uit het Hertogdom Lancashire, de vaste emolumenten van de troon. Het inkomen van de prins is altijd "in ruime mate toereikend" geweest voor zijn uitgaven, volgens een zegsman van het paleis. Voor zijn driekamerappartement in Buckingham Palace betaalt hij een symbolisch bedrag – een minieme fractie van de acht miljoen gulden die het Departement van Milieuzaken dit



Zo wonen Charles en Diana in Gloucestershire.

jaar aan "Buck House" zal uitgeven. De belangrijkste onkosten vormen salarissen voor zijn persoonlijke staf: drie "privé-secretarissen", waaronder zijn thesaurier en zijn accountant, kosten ongeveer driehonderdduizend gulden. Vijf secretaresses die zijn dagelijkse post afhandelen, honderdvijftigduizend. Twee persoonlijke bedienden zullen



"Vlieghengels van koolstofvezel van f 1100,- per stuk".

zo'n twintigduizend gulden elk krijgen om zijn 24 verschillende militaire uniformen te onderhouden en zijn garderobe, aangepast aan elk denkbaar klimaat en elke bestaande sport, in stand te houden.

Hij heeft nooit een stuiver op zak-dat is traditie

Zijn chauffeur kost achttienduizend gulden en de twee stalknechten die zijn polopaarden verzorgen krijgen ongeveer tienduizend gulden ieder. Bovenop die salarissen betaalt Charles nog eens 14% aan sociale lasten en pensioenvoorzieningen, plus natuurlijk de kosten voor ligging en voeding die voor het personeel gratis zijn. Zijn voorlichtingsambtenaar krijgt hij te leen van het Ministerie van Buitenlandse Zaken, drie adjudanten worden betaald door de strijdkrachten.

In totaal worden zijn operationele kosten voor dit jaar geschat op achthonderdduizend gulden, hetgeen betekent dat hij ongeveer zeshonderdvijfenzestigduizend gulden overhoudt – plus nog een onbekend inkomen uit beleggingen – om van rond te komen. Hij heeft nooit een stuiver op zak – koninklijke personen hebben nooit geld bij zich, dat is traditie. Zoals een hofdignitaris het uitdrukt: "Ik geloof niet dat ze weten hoe het er uitziet". Wanneer Charles zich in het openbaar vertoont is er altijd iemand bij die kan betalen. Maar ook privé staat Prins Charles bekend om zijn zuinigheid – naar koninklijke maatstaven gerekend dan altijd. Een van de beheerders van het Hertogdom zegt: "Prins Charles koopt misschien wel elk jaar een nieuw polopaard, maar dat betekent niets voor iemand met zijn inkomen". Paarden zijn een hartstocht voor Charles. Hij bezit een half dozijn polopaarden en het renpaard Good Prospect, een bruine ruiter met een stokmaat van 1.62 meter, waarmee hij graag zelf in wedstrijden uitkomt.

Een ton per jaar voor een hobby

En aangezien "eten als een paard" niet zo maar een bedachte zegswijze is, moet hij jaarlijks ongeveer een ton van zijn inkomen voor deze hobby opzijleggen.

Charles en Diana lieten voor hun eerste woning hun oog vallen op Highgrove, een 18e eeuwse buiten in Gloucestershire, 165 kilometer ten westen van London, in de Cotswolds. Het ligt dicht genoeg in de buurt van de landhuizen van een aantal van zijn beste

vrienden om een pond suiker te gaan lenen of even aan te wippen voor een drankje en het ligt op nog geen 15 kilometer afstand van het landgoed van Prinses Anne (een cadeau van de koningin ter waarde van 2,5 miljoen). Het hertogdom Cornwall kocht Highgrove in 1980 aan voor 4 miljoen gulden, hetgeen de afdracht aan de schatkist dat jaar met eenzelfde bedrag verminderde. Indertijd zei een zegsman: "Het hertogdom is bezig de kwaliteit van zijn investeringen te verhogen. Het is puur toeval dat er op dit landgoed een huis staat dat geschikt is voor de Prins van Wales. De koninklijke familie zit erg om woonruimte verlegen".

Een Duitse herder met chroomstalen snijtand

Highgrove, dat door het Hertogdom beheerd wordt, omvat een terrein van 140 hectare, met stallen, boerderijen en zes dienstwoningen. Er waren onmiddellijk vele "vrienden" die deze huisjes wel wilden huren, maar Charles, niet achterlijk wat betreft de manieren waarop koninklijke relaties "gebruikt" worden, heeft ze alle zes bestemd voor bewoning door werknemers van het hertogdom. Er is een zware bewaking rond het landgoed, met middelen die variëren van de modernste elektronische apparatuur tot een Duitse herder met een gebroken snijtand waar een chroomstalen kroon op is gezet – zodat een eventuele beet ook werkelijk indruk maakt. Het huis zelf heeft negen slaapkamers, vier ontvangkamers, zes badkamers en een aparte vleugel die bestemd is voor koninklijke nakomelingen.

Prins Charles op Good Prospect.





Het koninklijk jacht Britannia, 130 meter lang drijvend paleis. Kosten sinds 1953: 173 miljoen.

Toen hij nog vrijgezel was liet Charles Highgrove voor het grootste deel ongemeubileerd. Van zijn onregelmatige bezoeken daar zei hij wel eens: "Het is een beetje kamperen". Maar na zijn verlovings begon het behangen en meubileren en dat heeft hem tenminste zeventienhonderdduizend gulden gekost terwijl de rest een beetje afhangt van wat hij uit de overige koninklijke paleizen heeft kunnen ritselen.

Speciale groene melkflessen met koninklijk monogram in goud

Op Highgrove zal het er heel wat minder formeel toegaan dan op Buckingham Palace. Charles zal nauwelijks spijt hebben dat hij de militaire marsmuziek niet meer hoort, die drumbands 's morgens aan de poort kwamen spelen, en evenmin zal hij de speciale groene melkflessen missen met het koninklijke monogram in goud die elke dag in London werden afgeleverd. Zijn persoonlijke smaak is uiterst sober. Hij rookt niet maar vraagt zo nu en dan om een Martini cocktail op zijn Amerikaans - droog, met ijs en een schilletje citroen. Hij leest maar één krant: The Times. "Van de verhalen in de populaire pers over de koninklijke familie krijg ik een lichte beroerte", zegt hij.

Zonder enige twijfel wordt hij in deze opvatting gesteund door Lady Diana die de maanden voor hun verlovings voornamelijk doorbracht met het ontvluchten van verslaggevers en fotografen. De personeelskosten zijn niet hoog op Highgrove: de kokkin kost ongeveer f 18.000,-, het hoofd van de huishouding f 17.000,-, verder is er een meisje voor f 14.000,- en een kleedster voor Diana die ook zo'n f 14.000,- kost. Die kleedster is een absolute noodzaak - de werkster in haar oude flat zei in wanhoop op, omdat Diana en haar huisgenootjes zo slordig waren: "Overall kleren, en ze lieten alles maar achter zich slingeren". Het per-

Rustig rondklungelen in oude kleren

soneel heeft uiteraard gratis kost en inwoning.

Op Highgrove kan het prinselijk paar rustig rondklungelen in oude kleren en in het naburige dorp Tetbury een biertje drinken in het Prince of Wales café, dat overigens al zo heet vanaf de dag dat het zijn vergunning kreeg in 1877. En als ze ooit de openbare telefooncel gebruiken zullen ze ontdekken dat de 72-jarige Annie Blackwell, die de supervisie over die cel heeft, er een rood tapijt heeft neergelegd. Voor uitstapjes in de Cotswolds hebben ze de beschikking over een Range Rover (f 70.000,-), Prins Charles zijn tien jaar oude donkerblauwe Aston Martin DB6 Mark II Volante, die niet meer waard is dan f 25.000,-, afgezien dan van de persoonlijkheidswaarde, en Diana's zuinige rode Mini Metro

Aston Martin DB6 Mark II Volante.



(f 20.000,-). Daarnaast "least" Charles nog een blauwe Ford Granada station wagon. Voor speciale gelegenheden kunnen ze altijd nog een Rolls Royce f 270.000,- (nieuwsprijs) laten komen uit het wagenpark van het koninklijk paleis. En als ze er echt eens uit willen zijn is er altijd nog Tamarisk, een bungalow met drie slaapkamers bij St. Mary op de Scilly eilanden, voor de kust van Land's End in Cornwall - ook een "beleggingsobject" van het Hertogdom.

Maar een jong getrouwd stel wil natuurlijk ook wel eens wat rondkijken. Als ze willen hebben ze de keus uit acht koninklijke residenties, waaronder Windsor Castle, dat gigantische versterkte kasteel met torens en transen vlak bij London, dat de staat meer dan vijftien miljoen per jaar kost aan onderhoud, Balmoral in Schotland, een jachtslot met uitgestrekte heidevelden voor de jacht op "grouse", de schotse korhoender (met een bijpassende collectie handgemaakte jachtgeweren van f 120.000,- per identiek paar) en viswater in de rivier de Dee (met vlieghengels van koolstofvezel voor ongeveer f 1.100,- per stuk) en natuurlijk Sandringham in het rustieke Norfolk, waar de romance tussen Charles en Diana tot bloei kwam.

Lady Diana's stiefmoeder, zit in het souvenirstalletje en telt het geld

Lady Diana zal overigens niet zo verschrikkelijk onder de indruk zijn van deze koninklijke bezittingen. Haar eigen ouderlijk huis, Althorp is een driehonderd jaar oud landgoed, dat voor geen koninklijk paleis onderdoet en bovendien kan bogen op een van de fraaiste particuliere kunstcollecties van Europa. Maar er zijn verschillen: haar vader, de graaf Spencer, stelt Althorp open voor toeristen tegen betaling van f 5,- per persoon en de gravin Spencer, Diana's stiefmoeder, zit in het souvenirstal-

VARIG helpt u de puzzel*oplossen...



Mogen wij u onze moderne WIDE BODY vloot voorstellen?

Met de Jumbo, de Boeing 747, vliegen wij drie maal per week vanaf Frankfurt via Parijs naar Rio en terug. Eveneens dagelijks op de route New York-Rio-New York.

Onze eerste klas passagiers zijn zeer enthousiast over de nieuwe „SLEEPER SEATS” in onze Boeing 747.

16 maal per week kunt u met onze DC10 van de belangrijkste Europese luchthavens naar Rio en terug vliegen. Interessant voor onze relaties in Nederland zijn de twee rechtstreekse diensten op dinsdag en zaterdag vanaf Amsterdam. Ook passagiers in Japan, de Verenigde Staten, Zuid-Afrika en Latijns Amerika vliegen met onze DC10 naar Brazilië.

De AIRBUS, Europa's modernste vliegtuig, maakt de WIDE BODY vloot van VARIG compleet. VARIG is de eerste en enige Zuid-Amerikaanse luchtvaartmaatschappij die

met de AIRBUS vliegt. Niet alleen in Zuid-Amerika, maar ook op de route Miami-Rio-Miami.

Tussen twee haakjes, nog iets waar wij bij VARIG erg trots op zijn....

Niet alleen onze vliegtuigen worden onderhouden in ons nieuwe technische centrum in Rio, maar ook andere grote, wereldbekende luchtvaartmaatschappijen stellen vertrouwen in de technici van VARIG.



VARIG
BRAZILIAN AIRLINES,

een particuliere luchtvaartmaatschappij, uw garantie voor goede service

* Ja, stuurt u mij de originele VARIG puzzel.

Naam: _____

Adres: _____

Postcode: _____ Woonplaats: _____

Stuur deze bon, in een gefrankeerde envelop, naar:
VARIG, Singel 540, 1017 AZ AMSTERDAM.

letje en telt het geld. Rijke Amerikanen kunnen zelfs de lunch gebruiken met de graaf en gravin, een van de hoogtepunten van een tour van f 5.000,- per persoon, die georganiseerd wordt door de moeder van de gravin, de bekende schrijfster van romantische bestsellers, Barbara Cartland.

The Queen's Flight, 14 miljoen gulden per jaar

Voor lange afstanden kunnen Charles en Diana een beroep doen op de koninklijke trein, met zijn tien vorstelijk gemeubileerde rijtuigen, die de belastingbetalers ongeveer twee miljoen gulden per jaar kost. En als sneller vervoer gewenst is staat altijd de "Queens Flight" klaar, een speciaal squadron van de R.A.F. bestaande uit drie turboprop Andover vliegtuigen en twee helicopters. De Andovers zijn wat sleets - ze stammen uit 1964 en de koninklijke familie zou zich best wat moderner willen verplaatsen, maar de koningin is niet opgewassen tegen de ijzeren Lady, Margaret Thatcher, de premier die zo rigoreus de bijl in de budgetten heeft gezet. De Queen's Flight is zo al duur genoeg vindt zij: veertien miljoen gulden per jaar inclusief personeelskosten.

Maar het mooiste van alles is natuurlijk het koninklijk jacht Brit-tannia, het 130 meter lange drijvende paleis waarmee Charles en Diana hun huwelijksreise gemaakt hebben. Het is een van de oudste schepen in actieve marinedienst. Het werd in 1953 gebouwd voor - toen - dertien miljoen gulden en heeft sinds die tijd in totaal nog eens honderd zestig miljoen gekost aan onderhoud en bedrijfskosten. Op te brengen uit belastinggelden, uiteraard. Nadat het voor de tiende keer op de helling was geweest kwam zelfs het pro-monarchistische dagblad de "Sun" met de kop: "Verkoop dat ellende- ding". Geen wonder dat de Brit-tannia meestal in verre wateren te vinden is. Toch, ondanks al die praal, houdt het hof vol, dat er niet met geld gesmeten wordt. "We zijn heel sober", zegt een woordvoerder uit paleiskringen. "Je kunt zelfs zeggen dat we spaarzaam zijn". Daar zit ook wel wat in. De handen, die al 150 jaar de scepter zwaaien, hebben inderdaad de centjes zuinig beheerd: koningin Victoria slaagde erin van haar toelage 824.000 pond over te houden (zeker 32 miljoen gulden tegen hedendaagse koers) door te bezuinigen op de huishoudelijke uitgaven ten paleize, zoals dat een zorgzame huisvrouw betaamt. Ze liet haar erfgenamen 2 miljoen pond na (75 miljoen gulden nu) plus een vermogen aan juwelen.

Haar achterkleinzoon, Edward VIII, die Prince of Wales was van 1911 tot 1936 en daarna de Hertog van Windsor werd, liet de gebruikte zeep uit de badkamers van

de gasten verzamelen om zelf de restjes te benutten. Koningin Elisabeth II accepteerde in 1978 dankbaar een schenking van het provinciaal bestuur van Norfolk om een van de bijgebouwen van kasteel Sandringham te repareren. Haar echtgenoot, de Hertog van Edinburgh, trekt de rekeningen van de wasserij en stomerij en eenderde van zijn kleermakersrekening af voor de belastingen als bedrijfskosten.

Toen Prinses Margaret nog met Lord Snowdon getrouwd was liet ze hem huur betalen voor zijn fotostudio en donkere kamer in het Kensington paleis. En Captain Mark Phillips, de man van prinses Anne, laat zich bij hippische evenementen sponsoren door British Leyland, de automobielfabriek. Al die zuinigheid telt aan: het persoonlijk vermogen van koningin Elisabeth wordt - los van de kroonjuwelen, het hertogdom Lancaster en de paleizen die van geslacht op geslacht overgaan, geschat op 260 miljoen gulden. Enig erfgenaam van dit fortuin is prins Charles, die, als monarch, vrijgesteld is van de duizelingwekkende successierechten die in Engeland regel zijn: 70% op bedragen tussen een en twee miljoen pond en 75% op alles daarboven.

Niet krenterig

Maar hoe zuinig de prins ook mag zijn, krenterig is hij niet. Zijn schenkingen aan goede doelen in zijn hertogdom - kerkcollectes, agrarische jongerenverenigingen, landbouwtentoonstellingen, ziekenhuizen en monumentenzorg - besloegen vorig jaar meer dan tien vellen



Prins Charles - scherpshutter

papier. Daarnaast steunt hij nog talloze organisaties, van de padvinderij tot medische onderzoeksinstituten. Op zijn verzoek worden de bedragen, die hij geeft, geheim gehouden. Als hij op werkbezoek gaat laat hij dikwijls een cheque achter - zo gaf hij f 800,- aan gevangenen in Cardiff die speelgoed voor gehandicapte kinderen maken. Dus, ondanks het feit dat Charles nooit geld op zak heeft, geeft hij het toch grif uit. "Ik kan u zeggen", zei hij eens in een gesprek over de lasten van het koninklijk bestaan, "het valt niet mee aan de top". Maar dat was ironisch bedoeld.

Bonnie Angelo is redactrice van Time Life en medewerkster van Money Magazine

Overgenomen uit Money Magazine van juli 1981. © 1981 Time Incorporated
Nederlandse bewerking: Rob Mol

Balmoral in Schotland - een jachtslot met uitgestrekte herdevelden voor de jacht op grouse.





DE ROLYKIT, van simpel id

DOOR FRED C. MEIJER

Hij weet waarover hij praat. Hij kocht voor veel geld een uitvinding van Samuel Meijering en zat toen met het probleem er een bestseller van te maken. Het is hem gelukt. Vandaar deze successtory waarvan er in deze sombere dagen te weinig worden geschreven...

Zelfs de plaats waar Samuel Meijering, de 36-jarige cineast, zijn ei van Columbus deponeerde in de vorm van een oprolbaar opbergsysteem kon niet treffender zijn. Op tweehoog, op steenworpafstand van de Amsterdamse Oude Kerk.

Daar plakte hij op verloren momenten een frappant handige doos in elkaar die de unieke eigenschap heeft in- en uitgerold te kunnen worden, waardoor de bodem van het ene doosje het deksel van het andere wordt. Nadat het werkstuk voltooid was en de kick voor de ontwerper eraf, bleef het als zwijgend bewijs dat er in deze wereld met schaar en lijmpot nog heel wat constructiefs te verrichten is, op de hoek van de werktafel staan. Tot Gied Jaspars, bekend Hilversums regisseur, zakenman en praktizeerder, bij zomaar een bezoek het ding een paar keer terloops open en dicht rolde. Jaspars raakte er ogenblikkelijk aangenaam door getroffen en wist Samuel duidel-

E.J. van der Molen:
"Ik garandeer u dat we
binnen tien jaar een
totaal nieuw opberg-
en verpakkingssysteem
op de markt brengen".

Een briljant idee is maar niet zo een produkt waar de consument om zit te springen. Het idee ontstaat vaak in een kort moment, maar dan..., dan gaat de zware gang pas beginnen, zoals ondernemer E. J. van der Molen het uitdrukt.

ee tot wereldsucces

lijk te maken dat dit echt iets was. Meijering en Jaspars besloten met de doos op stap te gaan, ontmoetten fabrikanten gespecialiseerd in plastic produkten, maar stootten bij voortdurend op lauwe interesse. Maar ze ontdekten dat de roldoos veel unieker was dan ze dachten, en dat de zaak het waard was octrooi aan te vragen.

Op dat moment ontmoette Jaspars E. J. van der Molen, 45 jaar, op zoek naar innovaties, ideeën. 'Is dat wat?' Samuel Meijering en Gied Jaspars lieten me dat doosje zien.

Ze hadden ook een wiel bij zich, een soort zwenkwiel en daar zag ik aanvankelijk veel meer in. Een zwenkwiel waarbij het probleem van de dooie hoek overwonnen was. Een prachtige vinding.

"Wij gaan praten..."

"En daar lag ik dan 's nachts. Ik had zeven nieuwe produkten waar ik iets mee wilde, maar van die doos kon ik niet slapen. Dat wiel was heel duidelijk voor me, daar was van alles mee te beginnen. Maar die doos intrigeerde me. Direct de volgende ochtend heb ik beiden opgebeld en gezegd: 'om half tien ben ik bij jullie in Amsterdam. We gaan praten. Ik zie mogelijkheden.' Tijdens dat gesprek bleek dat verschillende grote fabrikanten de doos al hadden bekeken,



De Rolykit de geniale brainwave van een cineast die werkelijkheid werd

maar er toch verder niets mee wilden doen. Ik krijg dan iets eigenwijs. Ik dacht: 'hier moet iets van te maken zijn'. Die eigenwijsheid heeft geresulteerd in anderhalf jaar produktontwikkeling. En uit die ontwikkeling is eigenlijk de gedachte geboren dat wij - misschien heb ik wel te hoog gegrepen - binnen tien jaar een totaal nieuwe manier van verpakken en opbergen gaan introduceren."

"Goed, nu weer even terug. Produktontwikkeling gedaan en gezegd: 'Dit wordt het; met dit produkt kunnen we iets doen'. Op dat moment zijn we een nieuwe onderneming gaan bouwen. Om dat doosje heen. En die onderneming is

gewoon op dit moment een fijn, gezond, dynamisch groeiend bedrijf. Het kan nog in deze tijd.

Rolykit in vierendertig landen

Het nieuwe bedrijf van Van der Molen begon vorig jaar in Purmerend met de productie van Rolykit. Nederland bleek een dankbare testmarkt. Rolykit sloeg aan. Op dit moment is Rolykit in vierendertig landen gepatenteerd.

Het patent is inmiddels afgekocht. Voor een groot bedrag. 'Een uitstekend bedrag', vindt Samuel Meijering. 'Prachtig ook als dat dan plotseling op je bankrekening verschijnt, in zijn volle magistrale breedte'.

Over een paar weken zal er een complete Rolykit-fabriek in Spanje van start gaan. In de Verenigde Staten is de aanmaak van Rolykits al in volle gang. De Japanse markt is met succes aangeboord en ook daar zal een fabriek zich op de vervaardiging van Rolykits gaan toeleggen. In Nederland heeft het produkt direct en indirect 140 nieuwe arbeidsplaatsen opgeleverd. Over het algemeen is het werkgelegenheid voor vrouwen, die de ingenieus samengestelde machines voeden met losse Rolykit-onderdelen, die verder op de band met veel vernuft en perslucht tot een complete doos worden samengesteld. Produktontwikkeling is in het gesprek met Rolykit-direkteur Van der Molen een veel voorkomend begrip.

Een eigen filosofie over produktontwikkeling

"Produktontwikkeling is voor ons een eerste vereiste. We hebben hier dan ook een uitstekende groep die zich daarmee bezig houdt. Ik heb over produktontwikkeling en innovatie vanuit ons eigen patent een bepaalde filosofie; een filosofie die uitstekend werkt. Zo vind ik dat die produktontwikkeling nooit binnen dit bedrijf mag plaatsvinden. Het moet altijd extern gebeuren. Waarom? Omdat je heel snel beïnvloeding krijgt van je technische mensen op je produktontwikke- ➤

ling. Dat werkt negatief. Ook vanuit de commerciële kant, de marketing, kun je invloeden verwachten. Fnui-kend. Het tast altijd de puurheid van het idee aan.

Het is feitelijk zo, dat je bij de ontwikkeling van zo'n nieuw produkt beter ten hele kunt dwalen en opnieuw beginnen, dan ten halve keren en een gedrocht maken.

"Onze produktontwikkelingskern bestaat uit drie mensen, van wie er twee voortdurend met de produkten bezig zijn. De derde voor zo'n 10 tot 90% van zijn tijd, maar het belangrijkste van die man is, dat hij een kunstenaar is, een creatief mens. Ik heb zo'n groep hier in Europa. We zijn bezig er één op te zetten in Amerika. Hoe komt u aan die ervaring.



Samuel Meyering - cineast en geniaal uitvinder.

die is niet zomaar uit de lucht komen vallen?

"Ach, ik heb wel wat gedaan..."

E. J. van der Molen, 45 jaar oud, begon op achttienjarige leeftijd zijn eerste bedrijf in de horecasector en drie jaar later zijn volgende. In 1960 werden ze verkocht en een paar jaar later richtte hij een groothandel in chemische produkten op onder de naam Molen Chemie N.V. - een bedrijf dat sterk groeide. Er kwamen dochterondernemingen in Noorwegen en Engeland. Om de groei voor de toekomst te waarborgen, bracht Van der Molen in 1974 de chemiegroep onder in het Ogem-concern. De oprichting van andere ondernemingen volgde: Een bedrijf, gespecialiseerd in doe-het-zelf produk-

Daarom zag je Rolykit binnen zeer korte tijd overal in de winkel liggen

ten. Molen Techniek.

Molen Select legde zich toe op beveiligingssystemen. Hij is de stichter van het Zaans Uurwerken Museum, dat jaarlijks 50.000 bezoekers trekt, quitte draait zonder subsidie. Het museum behoort kwalitatief tot de beste uurwerkmusea van Europa. Daarnaast vond Van der Molen tijd om zeven jaar lang voorzitter te zijn van de Stichting Dagverblijven Geestelijk en Lichamelijk Gehandicapten Zaanstreek. Hij noemt zichzelf een gewone koopman.

"Ik heb altijd in Rolykit geloofd"

"Ik heb er van meet af aan in geloofd. Ik wist dat ik een produkt op de markt bracht waar behoefte aan was. Het was bovendien een nieuw produkt en dan ook nog een produkt met een opvallend sterk, eigen karakter. Dat is één gegeven. Een ander gegeven is de wijze waarop wij het produkt wilden en zijn gaan maken. Gekozen werd voor een hoogwaardige kunststof. Op het moment dat je zo'n beslissing neemt, word je geconfronteerd met het prijzenconcept. Wat mag ik voor zo'n doos vragen in de winkel om iedereen er aan te laten verdienen, om er zelf aan over te houden en hem toch interes-

sant te laten zijn voor de consument? Een moeilijk proces. Het is een soort balanceren op een uiterst dunne draad. Kijk, je moet als bedrijf dóór. Je moet verder met je ontwikkelingen en daarvoor is geld nodig; dat geld zal door het produkt opgebracht moeten worden, maar ook de consument met zijn psychologische bestedingsdrempel is er nog en die moet het wel kopen. Het is een centenkwesie. We hebben kennelijk niet misgekleund, want vorig jaar, bij de start, hebben we in acht maanden tijd 175.000 Rolykits verkocht."

"Om zo'n omzet te kunnen halen moet er een reusachtig vertegenwoordigersnet worden opgezet. We zijn begonnen met een netwerk van groothandelaren op te bouwen; groothandelaren die elk tussen de 5 en 20 verkopers hadden. Dat betekende voor ons dat de dag na de introductie zo'n honderdtwintig man de weg op ging, met dat nieuwe produkt. Dat was de reden dat je Rolykit binnen zeer korte tijd overal in de winkel zag liggen."

Voor de Verenigde Staten heeft u de licentierechten voor de vervaardiging van Rolykit aldaar afgegeven aan het Hagemeijer-concern.

"Hagemeijer is daar in augustus begonnen met de verkoop in Amerika en Canada en te oordelen naar wat ik daarover hoor, gaat het uitstekend. Ja, waarom neem je zelf de produktie in Amerika niet ter hand? Ik had die behoefte niet... Je kunt wel veel willen, maar je moet niet alles willen.

Je moet ervoor zorgen dat de bomen blijven groeien, maar ze groeien niet overal tot de hemel. Je moet niet alles zelf willen doen."

Primaire ontwikkeling

De primaire ontwikkeling vanaf de kartonnen doos van Meijering tot wat het nu is, heeft u zelf gedaan. Die produktontwikkelingsgroep bestond op dat moment nog niet.

"Samen met Meijering ben ik er zo'n anderhalf jaar mee bezig geweest om hem zo te krijgen als hij nu is. Mijn inbreng was de kennis van de markt, die van Samuel zijn logische, mathematische verstand. Samuel is geniaal. Dat heb ik altijd gezegd. Er zijn een paar mensen in je leven waarvan je zegt: 'jongen, al ga je tot je nek door het slijk, ik ben altijd voor je thuis.' Samuel is er zo een."

Er is heel wat aan dat eerste, met de hand gemaakte produkt geschaafd, aan afgedaan en bijgevoegd.

Vele andere marktsegmenten worden nog aangeboord

"Tussen dit laatste model en het kartonnen model van Meijering liggen negen fases. Negen keer is er een handgemaakt produkt als besprekingsopdracht gekomen. Elke keer wordt er iets gewijzigd. Het is nooit zo dat een idee direct rijp voor produktie is. We zijn het produkt gaan ontwikkelen als opbergsysteem voor de doe-het-zelf. Maar al snel zie je dat er meer mogelijkheden zijn. We hebben een marktonderzoek gehouden en daaruit bleek dat 80% van onze produkten afgezet werd op de doe-het-zelf markt. Ik heb toen gezegd: 'als 80% van ons produkt gebruikt wordt in de doe-het-zelf sfeer, laten we een groot aantal marktsegmenten liggen.' Op dit moment zijn we bezig de Rolykit in verschillende uitvoeringen te produceren. Wat dacht je hiervan?"

Ik dacht aan vishaakjes en kunstvliegen. Van der Molen

Kwaliteitscontrole is van vitaal belang.



knikt instemmend.

"En wat dacht je van dit marktsegment?"

Ik kijk naar een verbandtrommel in Rolykit-vorm.

"Denk je hierbij niet aan de huisvrouw met haar naaispulletjes, of in de kinderkamer, handig om klein speelgoed in op te bergen?"

"Hiermee gaan we binnenkort van start. Maar let goed op: al deze ontwikkelingen zijn niet meer dan simpele variaties op het bestaande patent. We gebruiken er dezelfde matrijzen voor en dezelfde machines om ze in elkaar te zetten. Maar nu dit... Ik heb eerder gezegd dat wij in de komende tien jaar een totaal nieuwe manier van opbergen en verpakken gaan introduceren. Ik zal u wat laten zien." Van der Molen toont doosjes die op vernuftige wijze naar alle kanten openslaan. Niet rollend, zoals bij Rolykit, maar uitklappend op een manier die eigenlijk in al zijn vernuft toch heel dicht bij de rol-doo's staat.

Een wereld van bergruimte

Er komen kisten te voorschijn die er in opgeklapte staat uitzien als het harmonica-achtige naai- en verstelmeubeltje dat bij onze moeders zo vaak naast de kachel stond. Maar dat is dan ook onze enige overeenkomst. Eenmaal uitgeklast blijkt de simpele rechthoekige kist een wereld van bergruimte in zich te dragen. "Deze ontwikkeling komt in 1984 op de markt. Het lijkt simpel, maar in feite is het een moeilijk te fabriceren produkt."

Verder in dit gesprek had u het over problemen die je als ondernemer ontmoet bij het opzetten van een nieuw bedrijf. Welke heeft u ontmoet?

"Ach, toen ik zo'n anderhalf jaar geleden probeerde om met dat stuk innovatie, met dat enorme stuk risico wat we toen hebben genomen in aanmerking te komen voor een ontwikkelingskrediet waar de overheid zo'n propaganda voor maakt en waarbij innovatie en werkgelegenheid met grote letters geschreven wordt,



E.J. van der Molen, 45, op zoek naar nieuwe produkten.

"Geld is voor de ondernemer van levensbelang. Het vormt een van de pijlers waarop de onderneming rust"

heb ik eigenlijk gemerkt dat de weg naar Den Haag niet zo eenvoudig is. Het vergt veel correspondentie en rapporten en de tijd ontbreekt me daar doodeenvoudig voor. Op zo'n moment denk ik: sorry jongens. Ik doe het gewoon zelf. Ik kan niet zo lang wachten." "Een ander probleem is de factor arbeid die voor mijn productieproces toch altijd een behoorlijke plaats inneemt en derhalve een dure factor is.

"Nee, dat mag niet"

Dit betekent dat, als ik daar ook nog de stijgende grondstoffen bij neem, we in markten als Engeland absoluut niet meekunnen met onze prijsstelling. Ik kan daar niet verkopen. Ik ben te duur."

"Toch blijft de vraag: 'moet je dan zo'n markt maar laten liggen?', levensgroot bestaan. 'Nee', zeg je dan, 'dat mag niet.' Dat mag niet omdat je daarmee 52 miljoen potentiële consumenten van je produkt wegzet naar de toekomst. De oplossing? Je moet gaan zoeken naar wat er binnen je kostenbeleid nog mogelijk is. Omdat je toch binnen wilt komen, besluit je tegen kostprijs te leveren. Dat is dan een beslissing die je neemt. Achteraf bekeken is het een goede



Gied Jaspars
programmamaker - ideeënman
en promotor.

geweest want het is nu zo, dat we met een producerende onderneming in Spanje gaan starten. Waarom? Omdat we vanuit Holland niet naar Spanje kunnen exporteren want Spanje eist 40% invoerrechten op kunststofprodukten. Dat kan dus niet. Omdat er wel veel opdrachten liggen, besluiten we daar zelf te gaan produceren. Er ligt al een opdracht om 150.000 Rolykits voor Spanje en Portugal te gaan maken. En hoogstwaarschijnlijk

gaat het restant van die productie... precies, het water over, richting Engeland."

De ondernemer, een slavendrijver?

"In geen geval. Hij moet kunnen motiveren, enthousiast kunnen maken. Hij moet voor zijn personeel staan. Een ondernemer moet niet alleen een goed verkoper zijn; hij moet van alles een klein beetje hebben. Hij moet over een behoorlijk financieel inzicht beschikken. Hij moet van al die dingen een klein beetje hebben waar de specialisten die hem omringen mee begiftigd zijn. Hij moet een goed contract in elkaar kunnen zetten, dat juridisch ook nog een beetje waterdicht is. Hij mag nooit vergeten dat mensen maar mensen zijn die net zo lang loyaal aan het bedrijf zijn als het bedrijf het aan hen is."

Winst, een vies woord?

"Geld is voor de ondernemer van levensbelang. Het vormt samen met de factor arbeid de twee pijlers waarop de onderneming rust. Een onderneming, die geen geld verdient, is gedoemd te verdwijnen en daarmee verdwijnt dan ook de factor arbeid. Het woord winst begint gelukkig weer een wat positievere klank te krijgen."

Wat verbergt u daar achter die kastdeurtjes?

"Laat ik eens kijken... O, dit vind je niet veel in bedrijven... een ordner met daarop 'Uitvindingen Algemeen'..." Zit er wat in?

"Hoe zo?"

Echte uitvindingen bewaar je in een safe of onder je matras.

"Dat is waar."

Na een moment van zwijgen: "Kijk, het idee kan er zijn, maar dan begint pas het zware werk. Het concept... om er een produkt van te maken dat nuttig is voor mensen. Dat is een zware gang. Dat is een gang vol risico's. Maar het is wel een gang die je als ondernemer moet maken. Er zijn er veel die ervoor terugschrikken. Maar er zijn er ook nog steeds die het doen. Die erin trappen... stappen..."

Fred C. Meijer is free-lance journalist.

ONTDEK HET GUNSTIGSTE NEDERLAND

De Robeco-groep heeft de belangen van de Nederlandse beleggers op het oog. Volgt als puur Nederlandse beleggingsmaatschappij een bijna traditionele tactiek: gaat op zoek naar gebieden waar het klimaat voor beleggers gunstig is.

ROBECO

Robeco belegt internationaal in aandelen van sterke ondernemingen en streeft in haar beleggingspolitiek naar evenwicht tussen inkomsten en waardeinstijging.

Dat Robeco zich daarbij niet beperkt tot ons eigen land en werelddeel is vanzelfsprekend.

Ondernemende Nederlanders hebben altijd al ver over de grenzen heen gekeken.

De Robeco-groep gaat sinds 1933 voor Nederlandse beleggers op pad en is net zo goed thuis in Japan, Australië en de Verenigde Staten als in Nederland of Duitsland. Belegt in gebieden waar een vitale economie met een gezond financieel beleid bedrijven de kans geeft goed te renderen.

Door de internationale oriëntatie heeft de Robeco-groep de

ROLINCO

Rolinco belegt internationaal in aandelen van op de toekomst georiënteerde ondernemingen en legt het accent meer op waardeinstijging en minder op inkomsten. Contante dividenden (belast!) worden dan ook zo laag mogelijk gehouden. Onbelaste vermogensgroei staat voorop.

RODAMCO

Rodamco belegt in commercieel onroerend goed op toplocaties: kantoorgebouwen, winkelpanden, industriehallen, e.d.; niet in woonhuizen. Rodamco zoekt naar een combinatie van inkomsten en vermogensaanwas.

ROBECO / GROEP:

IGE KLIMAAT VOOR E BELEGGER

RORENTO

Rorento belegt wereldwijd in obligaties en andere vastrentende waarden met als doel een zo hoog mogelijk rendement. Is voorts fiscaal attractief. Rorento keert geen dividend uit maar laat de inkomsten in de koers meegroeien.

ROPARCO

Roparco is een spaarrekening. Biedt een hoge rente, terwijl bedragen tot f25.000,- per maand zelfs zonder boete of retour-rente direct opvraagbaar zijn. Spaarders delen bovendien in Roparco's winst. Rentevergoeding 10% (15 dec.'81).

know-how om tijdig in te spelen op ontwikkelingen op de internationale valuta-markt.

Het profijt dat dit ondernemende beleid oplevert, geeft de Robeco-groep als non-profit organisatie rechtstreeks door aan de beleggers.

Om het elke belegger naar de zin te maken biedt de Robeco-groep verschillende beleggingsmogelijkheden.

De eenvoudigste en voordeligste manier om deel te nemen in één van de fondsen is het rechtstreeks bij de Robeco-groep openen van een Beleggersgiro-rekening. Informatiemateriaal over deze service en over de fondsen van de Robeco-groep ligt voor u klaar.

Robeco-groep,
Postbus 973, 3000 AZ Rotterdam.

BELEGGERSGIRO

Een uitgekiend giraal systeem waardoor beleggen in de fondsen van de Robeco-groep niet alleen voordeliger is, maar ook eenvoudiger wordt. De Beleggersgiro maakt stortingen of opnames in „ronde” bedragen mogelijk, administreert het bezit en boekt kosteloos dividenden bij. De Beleggersgiro kent geen bewaarloon en incassoprovisie.

50 JAAR VERTROUWEN

WAAROM VINDT DE FISCUS GOKKEN BETER DAN SPAREN?



Andere tijden, andere zeden - speciale brievenbus voor vermogensbelasting (Tollens Museum, Rijswijk Z.H.)

DOOR ROB MOL

Wie een beetje de weg weet in de doolhof van fiscale wetten, regelingen en voorschriften, of zich deskundig laat adviseren, weet dat de rente uit obligaties en spaarrekeningen en huuropbrengsten uit onroerend goed worden belast, terwijl de waardevermindering van goud, antiek, postzegels en aandelen buiten schot blijft. Is dat willekeurig? Neen. Het zijn de uitkomsten van een systeem dat, steunend op de nobelste theoretische overwegingen, in de loop van meer dan een eeuw werd uitgewerkt door generaties van geleerden en ambtenaren en tot wet verheven door gekozen volksvertegenwoordigers met de bedoeling een rechtvaardige belastingheffing, naar draagkracht, in het leven te roepen. Dat al deze integere lieden daar uiteindelijk toch niet in zijn geslaagd, ligt niet zozeer aan de tegenwerking van de belastingplichtigen als wel aan het feit dat de theorie achter liep bij de praktijk.

Belasting op dienstboden en schoorstenen

Tot ver in de negentiende eeuw werd belasting geheven op uiterlijke tekenen van welstand - op grondbezit, op dienstboden, op koetsen en paarden, op het aantal schoorstenen op een huis en op erkeren. Onder invloed van baanbrekende economische theorieën in Engeland en Duitsland - landen die al volop in de industriële revolutie

Over het verschil in fiscale behandeling tussen koers- en speculatiewinst aan de ene kant en dividend en rente aan de andere kant.

waren beland - brak ook in ons land de gedachte baan dat er betere aanknopingspunten waren voor de bijdrage van de burgers aan het welzijn van de staat: de geldstroom moest worden gemeten en aan de hand daarvan zou ieder op basis van zijn deel van het nationaal produkt worden belast. Dit was een mooie gedachte maar hij bleek in de praktijk volstrekt onuitvoerbaar vanwege het ontbreken van de technische middelen om ook maar bij benadering tot een redelijke individuele kwantificatie te komen. De juristen schoten te hulp. Zij ontwikkelden de zogenaamde bronnentheorie. Om belastingplichtig te zijn moest men een bron van inkomen hebben. Die bron kon bestaan uit vermogen, arbeid of onderneming. Zoals van juristen mag worden verwacht, was dat een fraaie constructie. Alleen, er bleef een

gat - incidentele baten vormen geen bron en de economen van de zogenaamde Oostenrijkse school hadden zojuist ontdekt dat de wet van het afnemend grensnut progressie in de belastingheffing noodzakelijk maakte indien men werkelijk tot een evenredige verdeling van de lasten wilde komen.

1914 - De inkomstenbelasting van Treub

Omdat de theoretici er niet uitkwamen bleef de belasting naar draagkracht tot in de twintigste eeuw een onbereikbaar ideaal. Bij gebrek aan beter hield men het er op dat het arbeidsinkomen niet relevant was en dat vermogensbelasting de enige mogelijkheid was om tot een redelijke oplossing te geraken. Vaak heeft men geprobeerd een inkomstenbelasting in één of andere vorm in te voeren,

vooral ook om "het kapitaal in de portefeuille" (het effectenbezit) te treffen. Maar deze plannen mislukten steeds. In 1872, bij voorbeeld, probeerde minister Blussé een algemene inkomstenbelasting in te voeren naar een proportioneel tarief. Vele kamerleden waren toen nog van mening dat het confisqueren van een deel van iemands inkomen rechtstreeks voerde tot het communisme!

Verband tussen bron en inkomen

Nadat ook in Engeland en Duitsland verschillende pogingen om tot werkelijke inkomstenbelasting te komen schipbreuk hadden geleden, werd in Nederland in 1914 - in tijd van oorlog kunnen vele dingen die anders niet mogelijk zijn - door Treub een belastingherziening doorgevoerd waarin voor het eerst van een werkelijke inkomstenbelasting kon worden gesproken. Zoals kon worden verwacht, werd er een nauw verband gelegd tussen bron en inkomen. Bronnen waren: vermogen, arbeid en onderneming, en als er geen bron was dan was er ook geen sprake van inkomen, hoewel hierbij een uitzondering werd gemaakt voor incidentele inkomsten. Dit stelsel, dat tot 1940 zijn werking zou behouden, riep ook weer vele theoretische bezwaren op. Men vond het primitief en er gingen stemmen op die zeiden dat het reële inkomen als maatstaf genomen moest worden, daarbij aansluitend aan de oude gedachte van de verdeling van het bruto nationaal produkt. Omdat deze gedachten zo sterk leefden viel het besluit

inkomstenbelasting, door de Duitse bezetters in 1941 bij decreet ingesteld, dan ook in een gespreid bedje. Er werd hier langs dezelfde lijnen gedacht. Tegelijkertijd werd het besluit vennootschapsbelasting van kracht dat belasting hief op de winsten door bedrijven gemaakt. Hiermee werd het principe verlaten dat belasting alleen maar geheven kon worden van natuurlijke personen. Immers, vroeger werd de vennootschap beschouwd als bron, belasting kon pas geheven worden als de bron vloeide, d.w.z. op het dividend dat werd uitgekeerd aan een aandeelhouder.

Na de oorlog

In 1945 werd het door de Duitsers ingestelde systeem bevestigd. Alleen de bedrijfsbelasting, d.w.z. de belasting op de produktiemiddelen, werd afgeschaft. Als extra stimulans voor de wederopbouw werden een eenmalige vermogensaanwasheffing en de zogenaamde "heffing ineens" opgelegd die weinig met theorie maar des te meer met de praktijk te maken hadden. In 1950 bekrachtigde de Wet Belastingherziening de bestaande situatie, zij het met wat nuances die het systeem wat meer op de Nederlandse situatie toesneden. De daaropvolgende wetten Inkomstenbelasting '64 en Vennootschapsbelasting '69 betekenden eigenlijk weinig meer dan een hercodificatie van de besluiten van 1941.

Reëel herstel

Waar heeft dit alles nu toe geleid?

Naar een stelsel van reële inkomstenbelasting, d.w.z. dat er wordt gekeken naar wat het reële inkomen is geweest, wat de werkelijke koopkracht is geweest van het belastingsubject. Het is niet meer nodig over een bron te beschikken in de klassieke zin van het woord. De koppeling met de bronnentheorie is verlaten, maar toch, de brongedachte leeft voort. Hij is terug te vinden in de woordkeus van de wetteksten en in de toepassing ervan.

Nog steeds geldt: als het vermogen groeit wordt dit niet als inkomen gezien. ■

Gemiddelde aandelenkoersen op de belangrijkste effectenbeurzen

	Index op 30 nov. 1981 86	Index op 30 sept. 1981 81	Proc. verandering in locale valuta + 6	
AMSTERDAM ANP/CBS Algemeen Index	86	81	+ 6	+ 6
AUSTRALIË All Ordinaries Index	594	575	+ 3	- 3
BRUSSEL Algemene Beursindex Kredietbank	77	76	+ 1	- 5
FRANKFURT Commerzbank Gesamtindex	696	678	+ 3	+ 1
HONGKONG Hang Seng Index	1450	1280	+13	+14
LONDEN Financial Times Industrial Index	538	475	+13	+15
MILAAN Banca Comm. Ital.	200	198	+ 1	- 6
NEW YORK Dow Jones Industrial	889	850	+ 5	- 2
PARIJS Indice Général INSEE	86	88	- 3	-10
SINGAPORE Straits Times Industrial Index	759	649	+17	+12
TOKIO New York Stock Exchange Index	554	550	+ 1	+ 2
TORONTO Stock Exchange 300 Comp. Index	2012	1883	+ 7	+ 3
ZÜRICH Bankverein Index Industrie	255	252	+ 1	+ 6



NEW YORK



AMSTERDAM



LONDEN



Kapitalistische zones in Rood China

China heeft een enorme behoefte aan buitenlands kapitaal en technische kennis. Het is namelijk vast besloten zijn achterstand in ontwikkeling in te halen. Het heeft daartoe vier speciale economische zones aangewezen waar buitenlands kapitaal welkom is. Deze vormen als het ware de vensters, die het besloten communistische China naar de buitenwereld openzet.

DOOR TON VAN ZWEEDEN

De Volksrepubliek China is bezig in een razendsnel tempo economische betrekkingen met het buitenland op te bouwen. In het onmetelijke land zijn vier gebieden aangewezen, zogenaamde speciale economische zones, die zijn opengesteld voor buitenlands kapitaal. In deze zones kunnen buitenlandse ondernemingen op puur kapitalistische basis joint ventures, gemeenschappelijke ondernemingen, aangaan met Chinese staatsburgers. Ze kunnen er ook eigen vestigingen stichten die volledig eigendom blijven van de buitenlandse investeerder. Er wordt in deze vrijhandelsgebieden zelfs gedacht aan een eigen valuta, die vrij omwisselbaar is met buitenlandse valuta. China heeft een enorme behoefte aan buitenlands kapitaal en technische kennis. Sinds het land heeft besloten politiek en ideologie achter te stellen bij economische groei, lijkt het vast besloten te zijn alles op alles te zetten om zijn achterstand in ontwikkeling in te halen. De speciale economische zones waar buitenlands kapitaal welkom is, zijn als het ware de vensters die het besloten, communistische China naar de buitenwereld openzet.

De vier zones die nu in China tot ontwikkeling worden gebracht zijn: Shenzhen, Zhuhai en Shantou in de provincie Guangdong (Kanton) en Xiamen – het vroegere Amoy – in de provincie Fujian. De projecten zijn al drie jaar geleden opgezet. Opmerkelijk is de ligging van de zones. Shenzhen ligt vlak tegen de grens met Hongkong aan. Zhuhai en Xiamen liggen tegenover Taiwan. De inrichting van speciale economische zones in de provincie Guangdong betekent in feite dat China zijn economische grens met Hongkong heeft verlegd. Communistisch China sluit zich namelijk af van de vrijhandelsgebieden. Er is geen vrij verkeer tussen rood China en de speciale zones. ➤



Verregaande faciliteiten voor buitenlands kapitaal

Op economisch gebied is in China op het ogenblik veel meer aan de hand dan wij in het westen uit de schaarse berichtgeving kunnen opmaken.

De speciale economische zones met hun verregaande faciliteiten voor buitenlands kapitaal zijn duidelijk een belangrijk element in een nieuwe economisch-politieke strategie die gericht is op een versnelde economische en technische ontwikkeling. Via die gebieden kunnen de Chinezen zich kennis verwerven over de leiding van ondernemingen. Zij kunnen ook in de gemeenschappelijke ondernemingen leren hoe ze met buitenlanders moeten omgaan, want dat is wel nodig in een land dat zo lang van contacten met de buitenwereld verstoken was. China heeft aan letterlijk alles behoefte. Naast verbetering van de landbouw wordt op industrieel gebied een hoge prioriteit gegeven aan de zware industrie en in de tweede plaats aan de in-

dustrie van verbruiksgoederen. Op al deze gebieden streven de Chinezen naar samenwerking met buitenlandse ondernemingen.

De nieuwe regeling voor de speciale economische gebieden zegt dat buitenlandse investeerders een breed scala van mogelijkheden en gunstige voorwaarden wordt aangeboden. Artikel 4 van de reglementen geeft de volgende opsomming: "Alle activiteiten op het gebied van de industrie, de landbouw, de veeteelt, de visserij en pluimveeteelt, woningbouw, research en verwerkende industrie met hoog ontwikkelde technologie en andere takken van nijverheid die zowel voor de investeerders als voor China van belang zijn".

Wanneer China erin slaagt zijn welvaart te vergroten, dan zullen de Chinezen over enige tijd in staat zijn verbruiksartikelen als radio's en t.v.-toestellen te kopen.

ONTWIKKELINGEN

Toen de projecten drie jaar geleden werden opgezet, zijn er nogal wat fouten gemaakt. Een groot deel van de gemeenschappelijke ondernemingen die toen zijn gesticht, is op een financiële mislukking uitgelopen. De Chinezen zelf kwamen tot de ontdekking dat de regelingen, die toen voor de speciale economische zones waren opgesteld, veel te strak waren. Zo was er sprake van een te grote inmenging in de leiding. De ondernemers moesten genoeg nemen met het, vaak ongeschoolde, personeel dat hun werd aangeboden. Werknemers mochten bovendien niet worden ontslagen.

Ford stichtte er een busfabriek, sprak in de onderhandelingen over "zo'n 500



...westerse zegeningen.

man personeel" en kreeg de eerste dag 500 man op de stoep die nog nooit een bus hadden gezien! Maar Ford moest ze wel in dienst nemen.

Streven naar winst en zo groot mogelijke productiviteit

Die regels zijn nu veranderd. De vaste commissie van het vijfde nationale volkscongres keurde op 26 augustus 1980 nieuwe regels goed, die puur kapitalistisch aandoen. De buitenlandse partner in een joint-venture kreeg een grotere zeggenschap in de leiding. Hij kreeg ook meer vrijheid om zelf zijn personeel uit te kiezen en werknemers te ontslaan. De verlening van visa werd aanzienlijk vereenvoudigd. Buitenlanders en Chinezen die in het buitenland wonen, kunnen nu visa krijgen van de autoriteiten in de zones. De handel moet voornamelijk in handen zijn van staatsondernemingen, maar er kunnen wel gemeenschappelijke handelsondernemingen met buitenlandse firma's worden opgericht. De productie van de ondernemingen, die in de speciale economische zones worden gevestigd, moet geheel op de export zijn gericht. De produkten die er worden gemaakt, zijn niet bestemd voor de Chinese markt. De ondernemingen worden geheel op kapitalistische leest geschoeid. Het streven naar winst en naar zo groot mogelijke productiviteit staat voorop. Overmaking van winsten naar het buitenland is geheel vrij. De ondernemingen behoeven alleen 15 procent belasting over hun winst te betalen. Dat tarief is gelijkgesteld met het belastingtarief in het nabij ge-



Wellicht ontstaat ook hier een nieuwe markt voor Mc Donald's.

legen Hongkong. Op de invoer van grondstoffen, onderdelen en andere produktiemiddelen, behoeven geen invoerrechten te worden betaald.

Japanse cassetterecorders Made in Taiwan komen uit Rood China

Sanyo Electric, de Japanse elektronica-fabrikant, is één van de buitenlandse bedrijven die al een fabriek in China onder de nieuwe regeling hebben. Je krijgt nu de zotte situatie dat Sanyo haar cassette-recorders in Japan ontwerpt en de onderdelen in Taiwan laat maken. Vervolgens worden ze in China geassembleerd en weer teruggestuurd naar Taiwan voor export in een doos waarop staat "Made in Taiwan".

Wat betreft infrastructuur en transportmiddelen is er nog wel een achterstand met Hongkong...





...al probeert men die in snel tempo in te halen...

Het is de vraag of de speciale economische zone Shenzhen niet een grote concurrent van Hongkong zou kunnen worden. De grondprijs is er veel lager dan in de Britse kroonkolonie die op de duurste grond van de wereld is gebouwd. De lonen bedragen maar een fractie van die in Hongkong. Er is dus alle reden om aan te nemen dat buitenlandse investeerders Shenzhen heel wat aantrekkelijker gaan vinden. Toch behoeft Hongkong zich niet al te veel zorgen te maken. Deze industrie- en handelsmonopolie aan de Chinese kust heeft zich immers meer en meer ontwikkeld tot een financieel en dienstverlenend centrum.

Het gebied rond Shenzhen - 320 km² groot - maakt nog een sterk onderontwikkelde indruk. Er wordt wel druk gewerkt aan de aanleg van wegen. Shenzhen heeft plannen voor de bouw van een zeehaven en van een nieuwe luchthaven. Deze grote infrastructuurwerken kunnen samen met buitenlandse ondernemingen worden uitgevoerd.

De grote vraag is, hoe deze nieuwe opvattingen van zakendoen met buitenlandse kapitaalbelangen zich verdragen met het maoïsme dat nog steeds de officiële doctrine in China is. De groep die thans de macht in handen heeft, blijkt voorrang te willen geven aan economische groei. De indruk bestaat dat deze groep het politieke apparaat heeft weten te overtuigen. Buitenlandse waarnemers in Peking constateren dat er in China een nieuwe wind is gaan waaien.

Welvarende enclaves

Politieke en ideologische discussies zijn naar de achtergrond gedrongen en economische prestaties worden weer voorop gesteld. De vraag is zeer of het experiment met de speciale economische zones in korte tijd niet een te groot succes wordt. Er zouden immers in deze zones

heel welvarende enclaves kunnen ontstaan waar de mensen veel beter verdienen dan in de rest van het land. Het gemiddelde inkomen in de provincie Kanton is nu al vijfmaal zo hoog als het landelijke gemiddelde in China van 250 US dollar per hoofd. Het is niet uitgesloten dat de vrijage met het buitenland in sommige kringen in Peking irritatie zou kunnen wekken.

In de vrije zone van Shenzhen werken al 400 joint-ventures, terwijl driehonderd nieuwe ondernemingen in de dossiers liggen te wachten op goedkeuring van Peking om te kunnen beginnen. Voorzover bekend, zijn daar geen Nederlandse ondernemingen bij. Ondernemers die zich in de vrije zone willen vestigen, moeten wel begrijpen dat de nieuwe open-deurpolitiek nog niet betekent dat de enorme Chinese markt opengaat. Het is immers in de eerste plaats de bedoeling dat er in de vrijhandelszone voor de export wordt geproduceerd. China heeft kapitaal en deviezen nodig.

Hongkong kan van nieuwe ontwikkelingen profiteren

De nieuwe ontwikkelingen in China kunnen voor de hele wereld van belang zijn. Toch is het duidelijk dat vooral Hongkong van die ontwikkelingen zal profiteren. Een groot deel van de activiteiten op handelsgebied en van de investeringen in de industrie en in onroerend goed komt voor rekening van Hongkong.



De vier "Speciale Economische Zones": Shenzhen, Zhuhai, Shantou en Xiamen (het vroegere Amoy). In de provincie Guangdong is in feite de economische grens met Hongkong verlegd.



Consumptiegoederen in overvloed in de speciale economische zones.

In plaats van een concurrent ziet Hongkong daarom in het succes van de speciale economische zones in China een bestaansgarantie voor zichzelf. Er wordt ook rekening mee gehouden dat veel Chinese arbeiders uit Hongkong naar de speciale gebieden zullen trekken. Een andere aanwijzing voor de opendeurpolitiek van het tegenwoordige bewind in China is het aanbod aan Taiwan om op voet van gelijkheid te onderhandelen.

Hereniging van Taiwan met vasteland China

Het Engelstalige Chinese Dagblad heeft onlangs geschreven dat de Chinese regering van Xiamen een internationale vrijhaven moet maken, zoals Singapore of Hongkong. Een

dergelijke vrijhaven kan een grote rol spelen in het bevorderen van directe contacten met Taiwan en de Chinese hereniging bespoedigen, zo schreef het officiële dagblad. De haven van Xiamen zou volgens de krant meer voordelen kunnen bieden dan Singapore of Hongkong. Hierdoor zal de economie zich snel kunnen ontwikkelen. De ontwikkeling van de provincie Fujian is volgens het blad niet alleen van economische betekenis, maar ook verbonden met de politieke strategie die gericht is op de hereniging van Taiwan met het Chinese vasteland.

Ton van Zweeden is sociaal-economisch redacteur van NRC/Handelsblad.

Communes worden ontmanteld

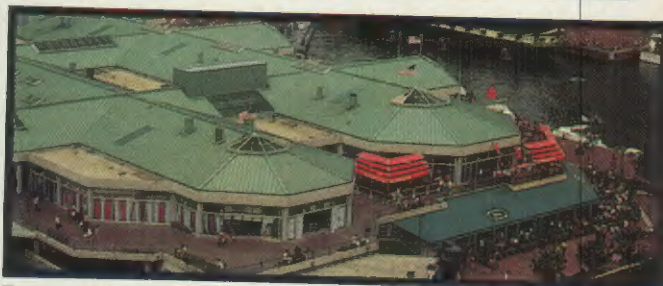
Eén van de ingrijpende veranderingen in het China van vandaag is de ontmanteling van de volkscommunes op het platteland. Het Nationale Volkscongres heeft hiertoe besloten. De campagne was één van de belangrijkste hervormingen van de grote voorzitter Mao Zedong. De verdwijning van dit politieke en sociale organisme is een radicale breuk met het maoïsme. De commune zal alleen nog als productie-eenheid voortbestaan. Samentrekking van de landbouw is één van de hoogste prioriteiten van de Chinese leider Deng Xiaoping en zijn pragmatische medebestuurders. In de provincie Guanghan zijn experimenten begon-

nen met nieuwe landbouwmethoden en met een nieuw systeem van uitbesteding van landbouwproductie aan gezinnen, groepen en individuen. Volgens dat nieuwe systeem krijgen de boeren weer kans zelf producten te verhandelen als zij meer produceren dan de commune van hen vraagt. Onder het motto "loon naar werken" en door middel van moderne landbouwmethoden, wordt getracht de produktiviteit van de marginale Chinese landbouw op te voeren.

Overigens werkt nog altijd 80 procent van de bevolking in de landbouw. De Chinese regering wil dat aantal door industrialisatie drastisch verminderen.

Een greep uit de inhoud van

SAFE 2



James Rouse - Superprojectontwikkelaar

James Rouse beschouwt zichzelf als een nuchtere projectontwikkelaar maar anderen noemen hem een visionaire stadsplanner. Hij smeedt op een volstrekt originele manier commercie en amusement samen tot magnetische trekpleisters in voorheen verloederde binnensteden.

De Solar Challenger

Op 7 juli 1981, na vijf weken wachten op goed weer, vloog het eerste geheel door zonne-energie aangedreven vliegtuig in 5 uur en 23 minuten van Pontoise/Cormelles-en-Vexin bij Parijs naar de luchtmachtbasis Manston in Zuid-Engeland.



Ontwerper en bouwer van de Solar Challenger is Paul Mac Ready, een geniale constructeur met een grote faam in zweefvliegelingen.

Het volgende nummer van SAFE verschijnt 15 maart a.s.

Verantwoording foto's:

Cover: Benelux Press, pag. 3: J.P.D.B.-Parijs, J.D. Beck, ill. Top Drawers-Londen, pag. 4: Benelux Press, Black Star, Rob Brijker Press, Steye Raviez, pag. 5: Aernout Overbeek, pag. 6: J.D. Beck, Aernout Overbeek, pag. 8: J.D. Beck, pag. 9: ABC Press, pag. 10: ABC Press, Sony Corporation, pag. 11: Vincent Mentzel, ABC Press, pag. 12/13: Black Star, ABC Press, pag. 14: ABC Press, pag. 15: H. Schultz, pag. 16: Kees Hageman, pag. 17: H. Browne, pag. 18/19: Fantasy Factory, Aernout Overbeek, pag. 20: Soenar Chamid, pag. 21: J.D. Beck, pag. 22: Black Star, pag. 23: ABC Press, pag. 24: Haagse Courant, NRC/Handelsblad, Het Vaderland, Gemeente Archief Den Haag, pag. 25: Transworld Features, Black Star, pag. 28: J.P.D.B., ABC Press, pag. 32: Rob Brijker Press, pag. 33: Rob Brijker Press, ABC Press, pag. 34/35: Rob Brijker Press, pag. 37: ABC Press, pag. 38: Steye Raviez, pag. 40/41: Steye Raviez, pag. 44: Soenar Chamid, pag. 45: Fotopersbureau Dijkstra, pag. 46: Steye Raviez, pag. 47: ABC Press, pag. 48: Steye Raviez, Vincent Mentzel, pag. 49: Vincent Mentzel, pag. 50: Steye Raviez, Transworld Features.

Index adverteerders:

pag. 2: Omega, van Kinsbergen BV-Purmerend, pag. 7: Robeco, pag. 17: Johnny Walker, Mähler Besse-Amsterdam, pag. 26/27: Audi, Pon's Automobielhandel BV-Leusden, pag. 31: Rolykit, Vandermolen BV-Purmerend, pag. 36: Varig, Brazilian Airlines-Amsterdam, pag. 42/43: Robeco, pag. 51: Omega, pag. 52: Ford, Ford Nederland BV-Amsterdam.

Verantwoording tekst:

Boek: "Adam Smith", Summit Books 1981/Rob Mol, Gesprek: Friso Endt, Onheilsprofeet: Cees Boerman, Roparco: Cees Boerman, Gouden Standaard: Cees Caljé, Koersen/persbericht: Robeco-Groep, Rijkdommen: Bonnie Angelo/Money Magazine c 1981 TimeInc./Rob Mol, Rolykit: Fred Meijer, Fiscus: Rob Mol, China: Ton van Zweeden.

«LA MAGIQUE» VAN OMEGA, EEN TECHNISCH WONDER

Zeer bijzondere technische details maken «La Magique» tot één van de dunste en stylistisch interessantste horloges. De 2,6 mm dunne kast is uit zuivere goudstaven vervaardigd.

In plaats van de gebruikelijke wijzers zijn er twee flinterdunne schijfjes van doorzichtig saffierglas waarop in stofgoud de «wijzers» zijn gedrukt. Deze schijfjes worden aangedreven door het quartz-uurwerk dat buiten het midden is geplaatst zodat door het horloge heen de pols of de mouw van de drager gezien kan worden. Naast verfijnde technologie biedt «La Magique» ook een hoeveelheid vakmanschap. Tandradertjes moeten tussen de saffierschijfjes, die slechts 0,12 mm dik zijn, met de grootste zorg worden aangebracht. Dit is een echt geduldwerkje voor een gespecialiseerd team.

Dezelfde zorg wordt besteed aan de handgestikte band, evenals aan de met de hand vervaardigde 18 karaat gouden gesp.

«La Magique» van OMEGA

*het resultaat van een perfecte harmonie
tussen oude horlogemakerstraditie
en de modernste technologie*

«La Magique», super dun,
18 karaat goud, doorzichtig,
geregistreerd model.

Ω
OMEGA

Zwitserse perfectie in Design en Techniek

Een perfecte auto herkent u vooral ná een lange, lange rit.



De Granada '82 is door tal van verbeteringen en vernieuwingen een dusdanig perfecte auto geworden, dat alleen een proefrit u volledig zal kunnen overtuigen: nieuwe voorstoelen met rijke, zachte bekledingsstoffen en op de meeste Granada's geïntegreerde, verstelbare lendesteunen.

Een verbeterd stuurbekrachtigingssysteem (vanaf L), waardoor u steeds het zo belangrijke "gevoel met de weg" blijft behouden.

Volledig onafhankelijke wielophanging met "variable rate" schroefveren, rondom gasgevulde schokdempers en een stabilisatorstang vóór voor een konstant, zeer soepel weggedrag.

Eveneens nieuw zijn de hoogwaardige anti-korrosievoorzieningen, verbeterde remwerking, "Long-Life" roestvrij stalen/aluminium uitlaatsysteem, verbeterde motorkoeling en verbeterde deurehendels, -scharnieren en -sloten en verbeterde elektrische installatie.

En wat de motorenkeuze betreft kunt u bij de Granada '82 alle kanten uit!

BRANDSTOFVERBRUIK

MOTOR	vermogen kW/pk	90 km/h konstant	120 km/h konstant	Stadsverkeer
1.6 ltr. (4 cil.)	55/ 75	1:13,5	1:10,0	1: 8,6
2.0 ltr. (4 cil.)	74/101	1:12,5	1: 9,7	1: 8,2
2.3 ltr. V6	84/114	1:12,2	1: 9,5	1: 7,4
2.8 ltr. V6	99/135	1:11,8	1: 9,7	1: 6,6
2.8 ltr. V6 Inject.	110/150	1:11,6	1: 9,0	1: 6,2
2.1 ltr. Diesel	46/ 63	1:15,9	1:11,6	1:10,5

Verbruikscijfers volgens ECE-norm.

Tenslotte kunt u uw Granada '82 volkomen op uw eigen persoonlijke smaak afstemmen met een Trip Computer met 12 functies, elektrisch verstelbare stoelen, een elektrisch schuifdak en nog tal van andere extra's en accessoires van bijzonder hoogwaardige kwaliteit.

De Granada '82 is de beste Granada die Ford ooit voor u heeft gebouwd.

De Granada van uw keuze is al verkrijgbaar vanaf f 23.836,-*.

FORD GRANADA

FORD. MEER WAARD OP DE WEG.



Ford Granada. Uw keuze voor 1982.

Adviesprijs incl. BTW af importeur. Afleveringskosten f 417,-. Prijswijzigingen voorbehouden. Vraag uw Ford Dealer naar de gunstige Garantie. Extra: 2 jaar extra garantie op voordelige voorwaarden. Hij kan u ook deskundig informeren over een vlotte financiering via Ford Credit en over de voordelen van Ford Leasing.